

- // Insurance Linked Securities – das zweite strategische Standbein der SI Re
- // SI Re steigert ihr Prämienvolumen erneut
- // SI Re verstärkt das Team mit einem Junior Aktuar und passionierten Programmierer

STEPS 1/20

Insurance Linked Securities – das zweite strategische Standbein der SI Re

SI Re verfolgt eine **duale Geschäftsstrategie**, die sich aus dem **traditionellen Rückversicherungsmarkt und dem alternativen Kapitalmarkt zusammensetzt**. In der klassischen Rückversicherung verfolgen wir eine **sehr fokussierte Underwriting-Strategie**, die sich im Wesentlichen auf die **Deckung von Risiken europäischer Erstversicherer in den Standard- und in ausgewählten Spezialitätensparten konzentriert**. Diese **bewusste Beschränkung im traditionellen Markt ergänzen und diversifizieren wir mit einer umfassenden Zeichnungsstrategie von Versicherungsverbriefungen bzw. Insurance Linked Securities (ILS)**.

Erste Schritte zur Implementierung dieses dualen Ansatzes tätigte SI Re bereits im Jahre 2010 mit der Zeichnung erster Katastrophenanleihen. Seitdem haben wir unser Engagement im ILS-Bereich stetig ausgebaut. Allerdings haben wir unser Exposure auch konsequent reduziert, wenn wir der Überzeugung waren, dass die angebotenen Konditionen der Neuemissionen unsere Zielvorgaben nicht erfüllten. Nach einem fast zehnjährigen Engagement in ILS sind wir mit unserer Erfolgslanz sehr zufrieden. Neben

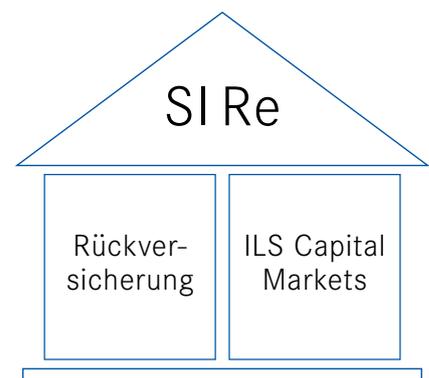
den Diversifikationsvorteilen, die wir in Verbindung mit unseren Versicherungsrisiken erzielt haben, erreichte unser Portfolio seit 2010 eine Nettoinventarwert (NAV)-Performance von über 56%. Der kumulierte Ertrag unserer Anlagen wuchs dabei schneller als der Referenzindex, der sich aus verschiedenen im Markt implementierten Strategien zusammensetzt.

In den Jahren 2017 und 2018 hat der alternative Kapitalmarkt zum Teil erhebliche Schäden erlitten. Deren Umfang war zuerst nur schwer zu quantifizieren und blockierte einen erheblichen Teil der besicherten Kapazität. Dennoch hat der Konvergenzmarkt in dieser Zeit seine Belastbarkeit und Berechenbarkeit bewiesen und ging gestärkt aus dieser Konsolidierung hervor. SI Re hat daher in 2019 entschieden, ihr Engagement im ILS-Markt von bisher bis zu USD 50 Millionen schrittweise auf bis zu USD 100 Millionen auszubauen. Dies erfolgt unter der Voraussetzung, dass die im Markt angebotenen Emissionen unsere Anforderungen an die Risikodiversifikation und Preisqualität erfüllen. Um die von uns gesteckten Ziele zu erreichen, haben wir uns gegen fixe Investitionsbeträge ent-

schieden und richten uns stattdessen nach Investitionsbandbreiten, um ausschließlich nachhaltige Investitionsoptionen zu tätigen. Zudem verfolgen wir statt einer «Buy and Hold»-Strategie einen aktiven Ansatz mit dem Ziel, unser Portfolio kontinuierlich zu optimieren.

Ab diesem Jahr wird die Steuerung unseres Engagements im ILS-Bereich als eine eigene Geschäftseinheit mit dem Namen «SI Re ILS Capital Markets» geführt. Die Einheit wird zu unserem Underwriting gehören, da wir ILS als Teil unseres Versicherungsportfolios und somit vielmehr

ABBILDUNG 1: DUALES GESCHÄFTSMODELL VON SIRE



Source: SI Re

als ein versicherungstechnisches Risiko und nicht als ein Anlagerisiko verstehen. Auf diese Weise prüfen und steuern wir diese Risiken mit der gleichen Systematik und Stringenz wie unsere klassischen Versicherungsrisiken. So stellen wir eine kohärente Risikoanalyse über das gesamte Risikoprofil von SIRe sicher und erzielen zudem Kostensynergien, da SIRe nicht zwei unabhängige quantitative Analyseysteme pflegen muss. Zudem bewerten wir die Rendite der Versicherungsverbriefungen im Verhältnis zum eingesetzten Kapital und damit auf die gleiche Weise wie die traditionelle Rückversicherung. Denn wir sind überzeugt, dass nur durch eine vollständig risikobasierte Bewertung von ILS zusammen mit dem traditionellen Rückversi-

cherungsportfolio das Diversifikationspotential richtig quantifiziert und genutzt werden kann.

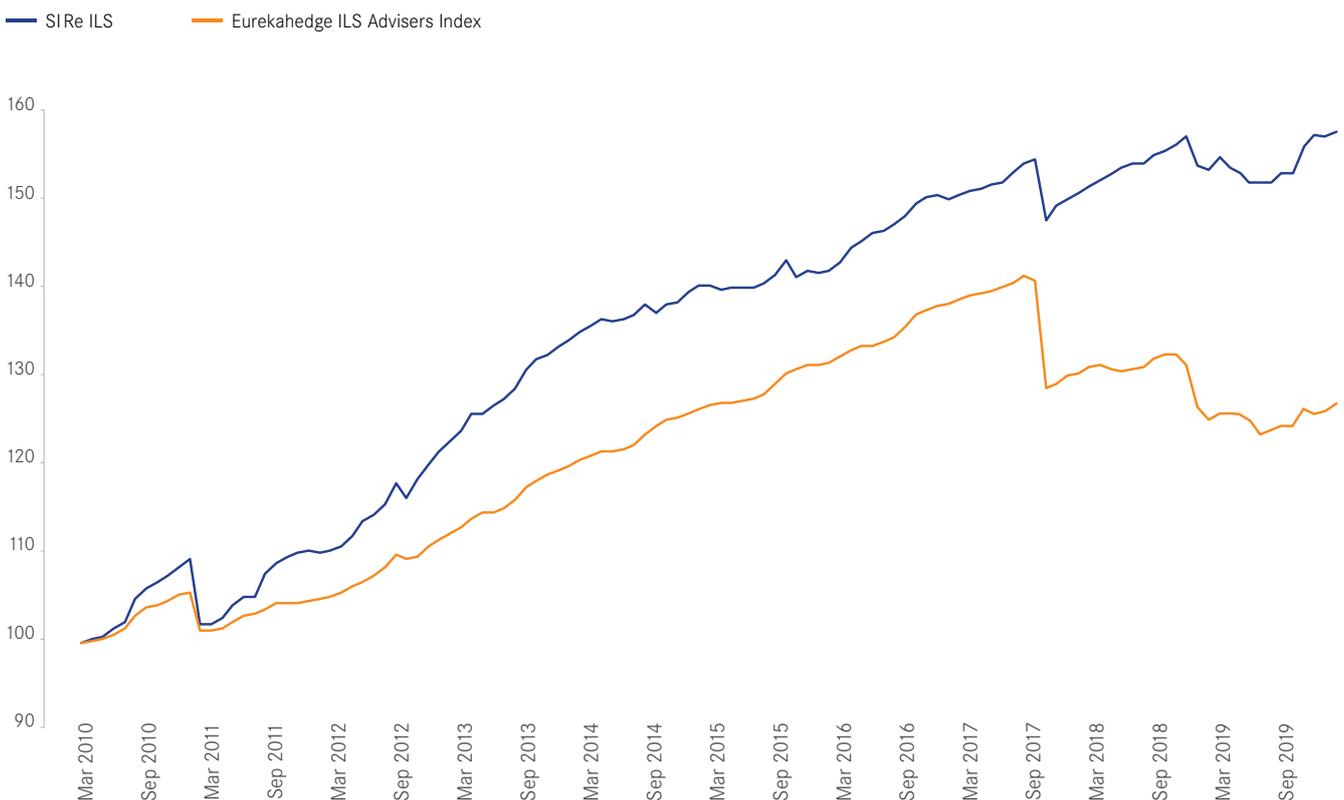
Robert Salzmann, der bereits in der Vergangenheit als Head Pricing & ILS Analytics das ILS-Portfolio betreut hat, wird den neuen Bereich leiten. Mittelfristig soll das Team durch die Funktionen ILS-Analyse, Cat-/Portfolio Modellierung und später durch Datenanalyse mit neuen Kollegen/innen ergänzt werden. Die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die für die Modellierung zuständig sind, werden teilweise eine Doppelfunktion im Aktuariat bekleiden und sowohl für den Bereich ILS als auch für die traditionelle Rückversicherung quantitative Analysen erstellen. Robert Salzmann betont, dass

die Einbindung der Modelling-Funktionen ins Aktuariat eine holistische Sichtweise auf das Versicherungsrisiko sicherstellt und so die Diversifikation zwischen ILS und traditioneller Rückversicherung unter Berücksichtigung des dafür notwendigen Kapitals gewährleistet und optimiert werden kann.

Ein breites ILS-Portfolio reduziert die Volatilität

Wir haben unsere ILS-Investitionen von Anfang an zur Diversifikation unserer Versicherungsrisiken genutzt. Auf diese Weise verfügen wir nun über verschiedene Hebel zur Steuerung unseres Geschäfts. Dies erlaubt es uns, Marktschwankungen abzufedern.

ABBILDUNG 2: DIE ILS-ANLAGEPERFORMANCE VON SI RE IM VERGLEICH ZUM BENCHMARK



Source: Eureka hedge

Der Schwerpunkt der Risiken im ILS-Geschäft liegt auf Primär- und Sekundärrisiken ausserhalb von Europa. Dies können Erdbeben, tropische Wirbelstürme, atmosphärische Ereignisse, Flut oder Flächenbrände sein. Aufgrund der Initiativen der Weltbank im Bereich der Versicherungsverbriefungen, aber auch durch die technologische Entwicklung gehen wir von einer weiteren Ausweitung der gedeckten Risiken und Geographien aus. Wir prüfen stets neue Risikoklassen und sind bereit, solche Programme zu zeichnen, wenn unsere Vorgaben erfüllt werden.

Wachstum durch ILS, aber nicht um jeden Preis

SI Re bleibt weiterhin vorsichtig und baut das ILS-Portfolio nur dann aus, wenn folgende Kriterien erfüllt sind:

1. Die Transaktion muss die Diversifikation verbessern.
2. Die Anforderungen an Rendite und Risiko müssen erfüllt sein.
3. Bei der Zeichnung von Folgetransaktionen werden die Performance der Sponsoren und deren historische Transaktionen insbesondere bei Stresssituationen berücksichtigt.
4. Die Transaktionen sollen nur eine geringe Korrelation mit den Finanzmärkten aufweisen.

Ausserdem sichern wir uns ab, indem wir, genauso wie im Rückversicherungsgeschäft, Schwankungsreserven für Extremereignisse aufbauen.

ILS ein Markt mit grossem Potential

Der Konvergenzmarkt setzt sich zu zwei Dritteln aus besicherten Versicherungslösungen (e.g. Collateralized Re, Sidecar und ILW) und zu einem Drittel aus handelbaren Katastrophenanleihen zusammen.

Wir investieren typischerweise nur in die letztgenannte Kategorie. Seit 2010 hat das alternative Kapital sein Volumen vervierfacht und ist im Rückversicherungsmarkt zu einer zusätzlichen verlässlichen Kapazitätsquelle geworden. Trotz der Schadenjahre 2017 und 2018 hat sich der Markt weiter gut entwickelt. Zwar kam es in dieser Zeit zum ersten Mal über eine längere Dauer und über verschiedene Risikoklassen hinweg zu Schäden, aber die Investoren blieben besonnen. So war in den ersten neun Monaten des Jahres 2019 das alternative Kapital zum ersten Mal seit der Finanzkrise 2008 leicht rückläufig, jedoch kam es im vierten Quartal wieder zu hohen Neuemissionen von USD 3.3 Milliarden, mehrheitlich in Naturkatastrophenrisiken.

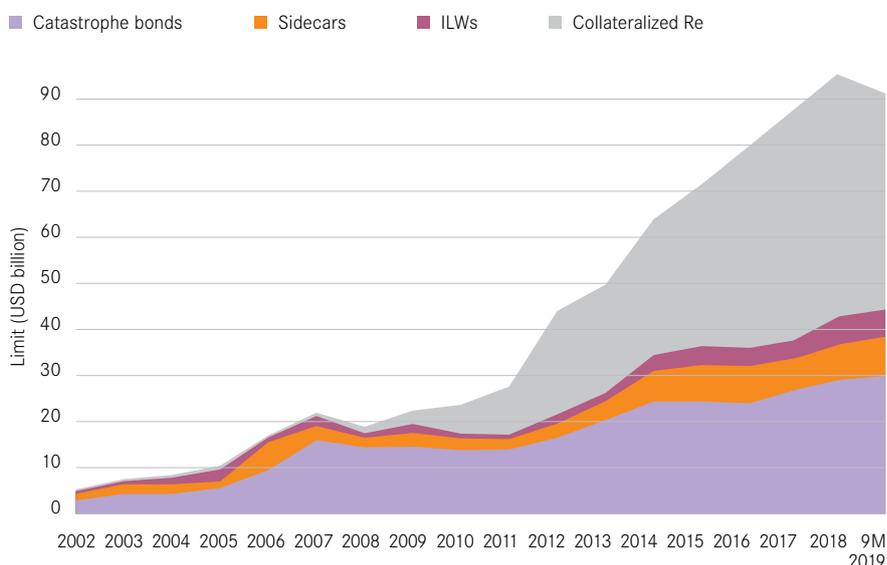
Wir gehen davon aus, dass das Wachstum des Konvergenzmarktes langfristig anhalten wird. Mit einem Volumen von USD 93 Milliarden oder 15% stellt es einen gewissen Anteil des gesamten Rück-

versicherungskapitals dar. Darüber hinaus bietet der ILS-Markt die Kapazität und die Lösungen, um global bestehende Versicherungslücken zu schliessen. Dies wird für die kommenden Jahre ein weiterer Wachstumstreiber werden. Die Investoren in alternatives Kapital mussten zwar Lehrgeld bezahlen, wir sehen dies jedoch als einen positiven Lerneffekt für die Industrie und eine Stärkung des ILS-Marktes. Weiterhin suchen ILS-Investoren gezielt nach Möglichkeiten zur Diversifikation. Zudem bleibt die niedrige Korrelation der Verbriefungen mit Finanzmarktrisiken als eine entscheidende «Value Proposition» bestehen.

SI Re schafft sich eine gute Marktposition

Wir sind überzeugt, dass wir mit unserem dualen Geschäftsmodell die Position von SI Re weiter nachhaltig stärken können.

ABBILDUNG 3: EINSATZ VON ALTERNATIVEM RÜCKVERSICHERUNGSKAPITAL



Source: Aon Securities Inc.

SI Re steigert ihr Prämienvolumen erneut

In der Erneuerung zum 1.1.2020 konnte SI Re mit einem Zuwachs von 5.4% ihre Prämien erneut steigern und sieht sich in ihrer langfristigen Strategie bestätigt. Das gestiegene Volumen beruht vor allem auf einer weiterhin erfreulichen Zunahme im Neugeschäft vorwiegend mit bestehenden Kunden. Zudem profitierten wir von wachsenden Prämienvolumina im Erstversicherungsgeschäft sowie Preis- und Anteilserhöhungen.

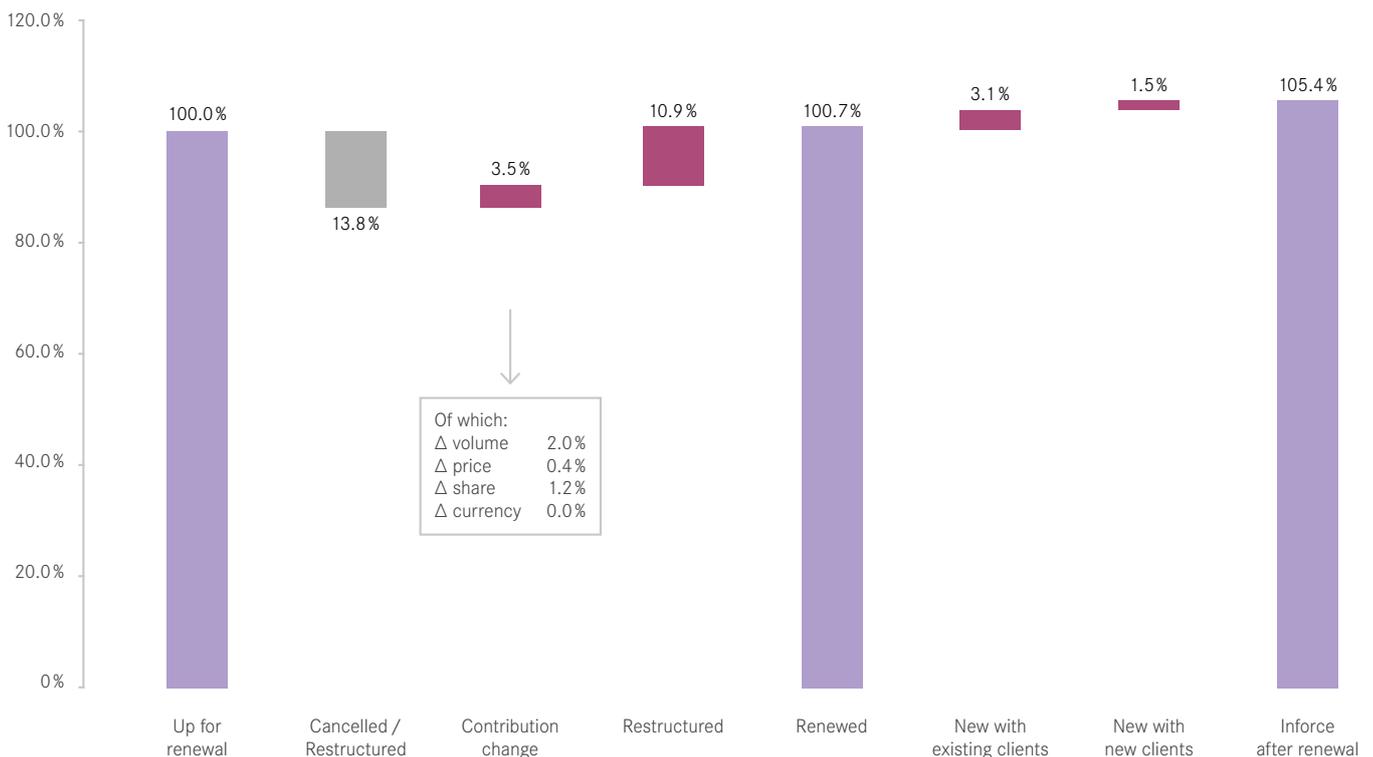
Die Versicherungsindustrie kämpft unverändert mit den Herausforderungen,

welche die bestehenden Überkapazitäten an die Branche stellen. In den ersten neun Monaten 2019 wuchs das dedizierte Rückversicherungskapital um 8% auf USD 625 Milliarden an (Quelle: Aon). Besonders das bewertete Rückversicherungskapital konnte zulegen und erhöhte sich um USD 44 Milliarden, bedingt durch erneute Zinssenkungen sowie Wertzuwächse im Aktienmarkt. Der alternative Kapitalmarkt war in den ersten neun Monaten des Jahres 2019 zum ersten Mal seit der Finanzkrise 2008 leicht rückläufig. Doch die steigende Anzahl an Neuemissionen bei den Verbriefungen

von Naturkatastrophen im vierten Quartal deutete auf eine Wiederbelebung dieses Markts hin.

Aufgrund der rekordverdächtig hohen Schäden aus Naturkatastrophen in den Jahren 2017 und 2018 und der damit einhergehenden Kapazitätsreduktion – zuerst im klassischen Rückversicherungsmarkt und dann auch im alternativen Kapitalmarkt – stieg das Preisniveau im Retrozessionsmarkt 2019 zum dritten Mal in Folge. Damit öffnete sich die Preisschere zwischen Rückversicherungs- und Retrozessionsmarkt weiter.

ABBILDUNG 4: ERNEUERUNG PER 1.1.2020 – GESAMTGESCHÄFT



Zudem hat sich im Retrozessionsmarkt das Exposure der Rückversicherungsindustrie gegenüber dem alternativen Kapital nochmals erhöht. Gemäss Moody's stieg in den vergangenen sieben Jahren der Anteil des gedeckten Retrozessionsgeschäfts im Konvergenzmarkt um das Dreifache. Somit begeben sich die Rückversicherer in eine zunehmende Abhängigkeit von alternativem Kapital und setzen sich zusätzlich den Unwägbarkeiten der Angebots-Nachfrage-Dynamik des Kapitalmarktes aus. Vorläufig jedoch überwiegen die positiven Aspekte dieser Verzahnung, denn die gestiegenen Preise im Retrozessionsmarkt bewirken eine verstärkte Preisdisziplin der Rückversicherer.

Erneuerung Januar 2020 – Rationales Verhalten trotz divergierender Rückversicherungsstrategien

In der Januar-Erneuerung 2020 führten diese Entwicklungen der vergangenen Jahre zu sehr unterschiedlichen Marktstrategien der Rückversicherer und so-

mit zu erheblichen Preis- und Kapazitätsabweichungen je nach Region, Sparte, Schadensbilanz und Kundenbeziehungen. Programme mit einem positiven Schadenverlauf erlebten naturgemäss fast keine Preiserhöhungen. Schadenbelastete Programme hingegen erfuhren markante Preisersteigerungen oder mussten sogar neu strukturiert werden. Während das Kapitalniveau insgesamt zwar anstieg, reduzierten viele Rückversicherer dennoch die verfügbare Kapazität für schadenreiche Sparten.

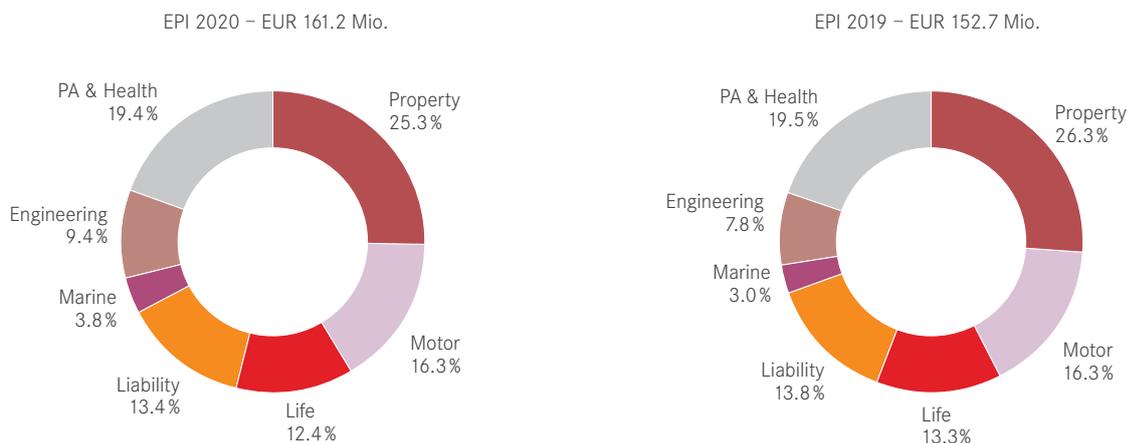
Wachstum durch Neugeschäft

Traditionell erneuert SI Re am Ende des Jahres fast ihr gesamtes Portfolio. Zum 1. Januar 2020 standen somit rund 95% des Portefeuilles zur Erneuerung an. Das zu erneuernde Portfolio wuchs um EUR 8.5 Millionen von EUR 152.7 Millionen auf EUR 161.2 Millionen. Da das Volumen im Gruppengeschäft unverändert blieb, erhöhte sich der Anteil des Fremdgeschäfts von 63% auf 68%.

Insbesondere das Neugeschäft mit bestehenden Zedenten entwickelte sich erfreulich. Bei den Bestandskunden stieg das Volumen um 3.1%, während wir bei Neukunden einen Zuwachs von 1.5% verzeichnen konnten. Dieser positive Trend setzt sich seit nunmehr fünf Jahren fort und belegt den zunehmenden Wert unserer Franchise.

Die Preisentwicklung hatte mit einem Anstieg von 0.4% nur einen moderaten Einfluss auf unser Volumen. Allerdings verzeichnen wir diesen positiven Trend bereits vier Jahre in Folge, was auf eine zunehmende Ertragskraft des Portefeuilles hinweist. Die Preiserhöhungen erzielten wir insbesondere in der Transportsparte, im Longtail-Geschäft, in der Sachversicherung (per risk) sowie bei Katastrophendeckungen, die durch die Grossereignisse der vergangenen drei Jahre in Mitleidenschaft gezogen wurden. In spezifisch schadenbelasteten Sparten wie Transport, Berufshaftpflicht und Engineering herrschte Kapazitätsknappheit. Dies führte zum Teil zu deutli-

ABBILDUNG 5: SPARTENSPLIT AUF ZEICHNUNGSJAHRBASIS PER 1.1.2020



chen Preissteigerungen und ermöglichte es uns, verbesserte Konditionen durchzusetzen und auf diesen Programmen zusätzliche Kapazität einzusetzen.

Zudem konnten wir bei einigen Katastrophendeckungen unsere Kapazität in höhere Layer verschieben. Damit wollen wir unser Exposure im Frequenzbereich allmählich reduzieren und unsere strategische Position stärken.

Wir haben zudem unseren geographischen Portfoliomix weiter diversifiziert. Erstmals haben wir Geschäft aus Ungarn und Kroatien gezeichnet. Im Spartenmix

kam es abgesehen von einem Wachstum im Engineering-Geschäft zu keinen nennenswerten Veränderungen.

Über 50% unseres Prämienwachstums entfiel auf Frankreich, Belgien und Luxemburg. In diesen Märkten konnten wir weitere Preiserhöhungen erzielen. Auch in Spanien und Italien konnten wir zulegen und auf schadenbelasteten Programmen Preissteigerungen durchsetzen. Wir haben zudem unsere Marktpräsenz in fast allen zentral- und osteuropäischen Märkten von einem Anteil von 4.4% auf 5.7% ausgebaut. Erfreulich war auch das Wachstum in den skandinavi-

schen Ländern. Das Prämienvolumen stieg hier um fast 27% gegenüber dem Vorjahr aufgrund der Tatsache, dass wir ebenfalls Zugang zum attraktiveren Longtail-Geschäft erhielten. In der DACH-Region zogen sich einige Zeden-ten in der Sparte Industrieversicherung zurück, um wieder in Richtung Profitabilität zu gelangen. Insgesamt konnten wir unsere Anteile halten und in der Engineeringssparte wachsen.

SI Re verstärkt das Team mit einem Junior Aktuar und passionierten Programmierer

Im Oktober 2019 entdeckte ein IT-Mitarbeiter eines Zürcher Spitals Unregelmäßigkeiten an der Computer-Firewall des Krankenhauses. Gerade noch rechtzeitig, um den Schaden in Grenzen zu halten, denn das Spital wurde von einem aggressiven Trojaner angegriffen. Welche Schäden verursacht ein Cyberangriff? Wie können Versicherer den zufälligen Schadensverlauf von Cyberattacken genauer modellieren? Das sind die Fragen, mit denen sich Joachim Bösch, ein junger Aktuar, der seit Anfang September 2019 bei SIRe arbeitet, gerne beschäftigt. Er findet sie so spannend, dass er seine Masterarbeit im Bereich Aktuarswissenschaften an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der Universität Lausanne den «Shot-Noise Processes» gewidmet hat. Dank dieser Berechnungsart glättet man die Wirkung von Überreaktionen auf eine Schadenverlaufskurve, welche sich im Normalfall erst nach einiger Zeit normalisiert.

In seiner kurzen Zeit seit Herbst 2019 bei SIRe hat Joachim Bösch bereits viel gelernt. In der Erneuerung zum 1/1/2020 unterstützte er das Aktuarsteam bei der Preis- und Vertragsgestaltung in allen Versicherungssparten. Seit Januar arbeitet er nun mit seinen Kollegen an einer optimalen Kapitalallokation im Sinne des Schweizerischen Solvenztests. Diese ist dann gegeben, wenn ein Versicherer seine Verpflichtungen gegenüber den Versi-

cherungsnehmern auch unter ungünstigen Umständen mit einer genügend hohen Wahrscheinlichkeit erfüllen kann.

Gleichzeitig arbeitet Joachim Bösch an einem neuen Modell für tropische Wirbelstürme, mittels welchem SIRe die Verläufe und Schadenintensitäten von Hurrikans vorhersagen kann. Um ein solches Modell zu erstellen, sind fundierte Kenntnisse in Deep Learning, Big Data und Programmierung erforderlich. Dieses Wissen hat sich Joachim Bösch an der Universität Lausanne angeeignet. Er schloss dort 2019 sein Studium an der Wirtschaftsfakultät mit einem Master in Actuarial Science ab. In dieser Zeit beschäftigte er sich zudem mit einem auf künstliche Intelligenz spezialisierten Start-up-Unternehmen, für das er den ersten Geschäftsplan erstellte.

Nach Abschluss seines Studiums verlegte Joachim Bösch seinen Wohnsitz von der Romandie nach Zug. An seinem neuen Arbeitgeber schätzt er insbesondere die Unternehmenskultur, aber auch die Möglichkeit, über alle Versicherungssparten hinweg das Metier des Aktuars zu lernen.

Das Programmieren bleibt für Joachim Bösch eine Passion, die ihn in seiner Freizeit weiter beschäftigt. Seit neun Monaten arbeitet er an einem Tool für den automatisierten Aktienhandel. Zum



Ausgleich treibt er gerne Sport, insbesondere Badminton, Tischtennis und Volleyball. Ausserdem besucht Joachim Bösch gerne Museen. Die sogenannte «Kitsch-Kunst» hat es ihm besonders angetan, vor allem die der Franzosen Pierre Comroy und Gilles Blanchard, welche seit 1976 gemeinsam Werke schaffen, in denen Malerei und Fotografie zu einer farbenfrohen Welt verschmelzen. Darüber hinaus verfolgt Joachim Bösch das Ziel, in drei Jahren, wenn er die erforderliche aktuarielle Berufspraxis erworben hat, die Prüfung zum Aktuar SAV abzulegen.

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