

– Disziplinierte Erneuerung der Rückversicherungsmärkte zum 1.1.2024

– SI Re stärkt die Qualität ihres Portfolios und vertieft Kundenbeziehungen

– Gut aufgestellt für die Zukunft

STEPS 1/24

Disziplinierte Erneuerung der Rückversicherungsmärkte zum 1.1.2024

Die Erneuerung zum 1.1.2024 verlief im Vergleich zum Vorjahr in deutlich geordneteren Bahnen. Rückblickend kann man einen funktionierenden und konsistenteren Markt mit weitgehend ausreichenden Kapazitäten konstatieren, in dem sich Angebot und Nachfrage in etwa die Waage hielten.

Die Zedenten waren im Vergleich zum Vorjahr besser auf die Erwartungshaltung der Rückversicherer, deren striktes Underwriting und entsprechende Kapazitätsvergabe vorbereitet. Darüber hinaus haben sich die Märkte im Laufe der letzten zwölf Monate auf die Themen eingestellt, die bei der letzten Erneuerung im Vordergrund standen, hierzu zählen:

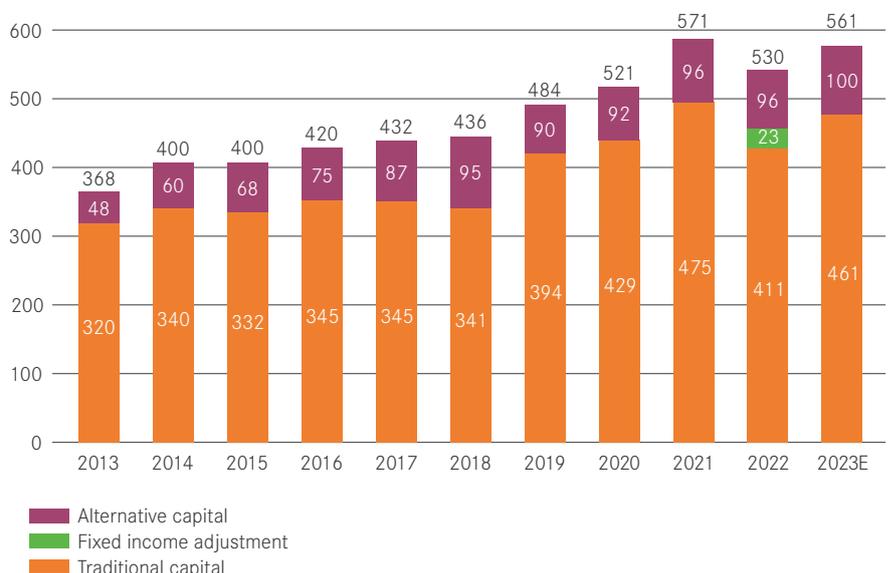
1. die Folgen der ökonomischen und geopolitischen Krisen, wie Inflation und Zinsanstieg, die russische Invasion in die Ukraine und die Spannungen im pazifischen Raum,
2. die mit dem Klimawandel verbundenen Veränderungen und Herausforderungen im Elementargefahrenbereich.

In 2023 erholte sich das Rückversicherungskapital und erreichte mit einem Volumen von USD 561 Mrd. fast schon wieder das Höchstniveau vom Jahr 2021

mit USD 571 Mrd. Insbesondere das traditionelle Rückversicherungskapital konnte gegenüber dem Vorjahr um 12 % zulegen, vor allem aufgrund einer um knapp 20 % gestiegenen Eigenkapitalrendite der Branche. Das alternative Kapital stieg um rund 4 % auf eine Rekordhöhe von USD 100 Mrd. Ein weiterer Anstieg dieses Kapitals wurde durch die höheren Renditen in risikoär-

mere Anlageklassen und die Konkurrenz durch andere Allokationsmöglichkeiten gebremst. Entscheidend für die Beruhigung der Märkte war einerseits, dass Retro-Kapazität wieder in höherem Masse zur Deckung von Sachrisiken verfügbar war und sich andererseits die gestiegenen Zinsen positiv auf die Anlagerendite der Rückversicherer auswirken.

ENTWICKLUNG DES RÜCKVERSICHERUNGSKAPITALS¹ (IN MILLIARDEN USD)



¹ Guy Carpenter, Strengthening market sees improved capital deployment appetite, 1 January 2024

Auch 2023 sahen wir wieder versicherte Sach-Grossschäden in einer Höhe von über USD 100 Mrd. Verursacht wurden diese durch eine hohe Frequenz von Naturereignissen – Überflutungen, Wind- und Hagelstürme, Waldbrände – die dieses Jahr über 80 % der Schadenlast ausmachten. Die Industrie erlebte eine Rekordanzahl an Naturkatastrophen, die die Marke von USD 1 Mrd. überschritten. Insbesondere ereigneten sich rund 70 schwere konvektive Stürme (SCS) mit einer Gesamtschadenlast in Höhe von nahezu USD 62 Mrd.

Aufgrund des höheren Attachment-Levels der Rückversicherungsprogramme blieben die Schäden zumeist im Selbstbehalt der Erstversicherer.

Trotz der Beruhigung in der Erneuerung 2024 kann man keineswegs von einer Trendwende sprechen. Der Preisanstieg war im Vergleich zum Vorjahr weniger ausgeprägt, jedoch setzte sich der Trend zu höheren Attachment-Levels der Rückversicherungsprogramme fort. Nachhaltig strukturierte Programme konnten aber trotz erhöhtem Kapazitätsbedarf vollständig platziert werden. Gleichzeitig hielten die Rückversicherer an strikten Zeichnungslimiten und -konditionen fest. Programme mit Aggregationen im Frequenzbereich stiessen auf wenig Resonanz.

Zusammenfassend betrachtet, setzte sich die Sanierung der Konditionen, die die Rückversicherer in der Vergangenheit ihren Zedenten gewährt hatten, fort.

Nachdem 2023 zunächst Deutschland und Frankreich aufgrund ihrer jüngsten Schadenerfahrungen ihre nicht-proportionalen Programme sanierten, folgten in diesem Jahr Skandinavien und Italien, die im letzten Jahr von si-

gnifikanten Schäden heimgesucht wurden. Insgesamt zeigten sich die Rückversicherer immer weniger bereit, intransparente Deckungen zu zeichnen. Sie verlangten detaillierte Informationen von den Erstversicherern und nur, wer diese erbringen konnte, erhielt Deckung zu einem angemessenen Preis. Zudem setzte sich eine Umschichtung von proportionalen zu nicht-proportionalen Deckungen weiter fort.

Jenseits des Sachgeschäfts waren in Europa die Veränderungen überschaubar. In der Haftpflichtsparte gab es nur moderate Preiserhöhungen. Wo die Anpassung der Zinsen mit der Inflation Schritt hielt, erhöhte sich die technische Profitabilität des Longtail-Geschäfts. Schwierig bleibt das Motorgeschäft. Aufgrund der insbesondere durch Inflation und Lieferkettenproblematik massiv höheren Kosten für Ersatzteile und Reparaturen stiegen die Schadenforderungen und selbst wenn die Prämien an die Inflation gekoppelt sind, erfolgt dies erst mit erheblicher zeitlicher Verzögerung. Eine weitere Trendwende gab es in der Agrar-Versicherung. Hier wird es für Zedenten zunehmend schwierig, die steigende Elementarschadenlast in Rückdeckung zu zedieren.

In der Summe lässt sich eine Disziplinierung des Marktes entlang der Wertschöpfungskette beobachten. Zuerst verknappten die Investoren im Retromarkt ihre Naturgefahren-Kapazität aufgrund der steigenden, wiederkehrenden und insbesondere im Bereich der „secondary perils“ schwer modellierbaren Schäden. Dies fiel auf die Rückversicherer zurück, die ihre Kapazitäten entsprechend reduzierten und die Exponierung im Frequenzlevel sukzessive minimierten. Für die Erstversicherer bedeutete diese Entwicklung,

dass sie nur zu gestiegenen Preisen und einem erhöhten Eigenbehalt Kapitalschutz erhalten. Im aktuellen Marktumfeld bieten sich für Kapitalgeber mittlerweile wieder attraktivere Alternativen. In der Folge rücken die technischen Underwriting-Ergebnisse und Eigenkapitalrenditen der Versicherungsindustrie vermehrt in den Fokus. Rückversicherer reagieren auf diese Entwicklung mit entsprechend konsequentem Zeichnungsverhalten.

Die aktuellen Veränderungen stimulieren einen „Reality-Check“ der Versicherungsindustrie und positionieren die Branche in nachhaltiger Weise, um die Herausforderungen der Zukunft ökonomisch zu meistern und die Effizienz der Kapitalallokation zu erhöhen.

Für SI Re bieten sich interessante Geschäftsoportunitäten, da zahlreiche Kunden in jüngerer Zeit bestrebt sind, ihre Abhängigkeit von einzelnen Rückversicherungsmärkten zu reduzieren. Die intensivierte und enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden, den regen Austausch sowie das aktive Underwriting erachten wir – trotz der gegenwärtig höheren Friktion – als sehr gewinnbringend für die Entwicklung unserer gegenseitigen Geschäftsbeziehungen.

SI Re stärkt die Qualität ihres Portfolios und vertieft Kundenbeziehungen

SI Re konnte ihre Stellung im europäischen Rückversicherungsmarkt in der Erneuerung 2024 weiter ausbauen und festigen. Wir haben die Zusammensetzung unseres Portfolios qualitativ verbessert, die Ertragskraft gesteigert und mit der Gewinnung von Neukunden und Neugeschäft eine breitere Diversifikation erzielt. Der Fokus lag dabei nicht auf dem Ausbau der Top-Line, insgesamt stieg das zu erneuernde Prämienvolumen leicht um 1% auf EUR 204.4 Mio. Ohne strukturierte Lösungen weist das Rückversicherungsportfolio eine Compounded Annual Growth Rate (CAGR) von 7.5 % über die letzten fünf Jahre aus.

Wir haben die andauernde Marktverhärtung genutzt, um die Ertragskraft nachhaltig zu steigern. Als Rückversicherer betrachten wir es als unsere primäre Aufgabe, das Kapital unserer Zedenten zu schützen. Daher setzten wir die Strategie fort, uns auf Deckungsebenen mit höheren Attachment-Points zu konzentrieren. Die Exponierung gegenüber Frequenzrisiken im Naturgefahrenbereich, die in den vergangenen Jahren von zunehmenden Schäden betroffen waren, haben wir entsprechend weiter reduziert. Zudem erhöhten wir den Anteil von nicht-proportionalem Geschäft in unserem Buch. Dadurch schreiben wir zwar weniger Volumen, gewinnen jedoch eine höhere Transparenz und Kontrolle über die einzelnen Risiken, die wir zeichnen und verbessern den Erwartungswert unseres technischen Ergebnisses. Ferner erhöhten wir unsere Anteile in zahlreichen kleineren Programmen, um langfristig unser Portfo-

lio auf ökonomisch nachhaltige Volumina und Margen auszurichten. Diese Anpassungen führten in der Regel zu einer Vertiefung der Kundenbeziehung.

Steigende Profitabilität durch mehr nicht-proportionales Geschäft

Die Optimierung unseres Portfolios spiegelt sich beeindruckend in der Tatsache wider, dass rund 20% des Bestandsgeschäfts nicht mehr in der bisherigen Form erneuert wurden. Treiber dafür war einerseits der Markt, der die Restrukturierung von proportionalem Geschäft vorangetrieben hat und generell komplexere Rückversicherungsstrukturen auf transparente Lösungen zurückgeführt hat (beispielsweise der Wegfall von Multiline-Strukturen). Seitens SI Re gab es auch strategische Anpassungen, erwäh-

nenswert u.a. die Reduktion des proportionalen Buches in den Segmenten Motor Osteuropa sowie Agri. Rund die Hälfte des neu aufgelegten Geschäfts wurde restrukturiert und erneuert. Der andere Teil wurde durch Neugeschäft mit bestehenden bzw. neuen Zedenten sowie durch Beitragserhöhungen im Umfang von 3.5 % des ausgehenden Volumens mehr als kompensiert. Als Reaktion auf den teilweise deutlich verlustträchtigen Verlauf in den Vorjahren erneuerten wir unser proportionales Property-Buch zu signifikant verbesserten Konditionen, insbesondere durch eine neuerliche Reduktion des Provisionsniveaus, durch Deckungsanpassungen sowie eine Verhärtung der Originalmärkte.

Das Wachstum des Portfolios fokussierte sich auf das nicht-proportionale Geschäft. Dies erhöhte sich um 6.7 %

PRÄMIENVOLUMENENTWICKLUNG VON 2020 BIS 2024 (EPI IN MILLIONEN EUR)



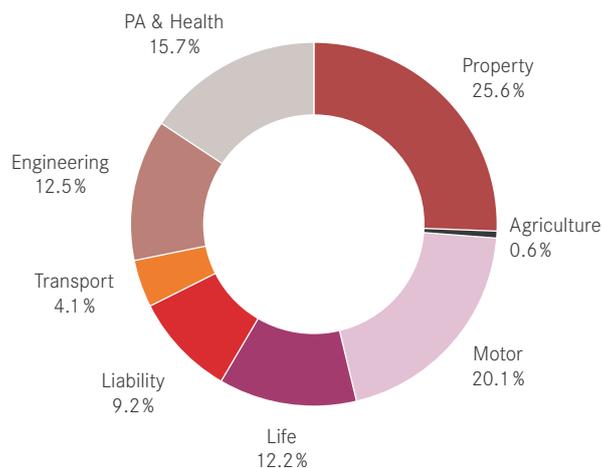
und macht nun einen Anteil von rund 30 % an unserem gesamten Portfolio aus. Auch im nicht-proportionalen Geschäft hat der Markt in dieser Erneuerung nochmals auf negative Trends der letzten Jahre sowie auf die geänderten ökonomischen Rahmenbedingungen reagiert. Entsprechend nutzen wir die gegenwärtig günstigen Marktbedingungen zu einer umfassenden Optimierung des Portfolios. Rund ein Drittel des bestehenden Buchs wurde zu verbesserten Konditionen und Preisen restrukturiert. Hinzu kam dann der Abschluss von mehr als 30 % Neugeschäft – der grösste Teil davon mit Neukunden. Zudem realisierten wir signifikante Preisanpassungen. Hervorzuheben sind knapp 30 % bei Property-per-risk-Deckungen, gut 11% im Property-per-event-Geschäft und fast 16.5 % in der Engineering-Sparte.

Stark zum Wachstum beigetragen hat auch die strategische Erweiterung unseres Portfolios mit der Aufnahme der Zeichnung von nicht-proportionalem Motorgeschäft in UK. Wir sehen den gegenwärtigen Zyklus im Originalgeschäft als attraktives Einstiegsniveau. Zudem haben wir uns bewusst im nicht-proportionalen Segment entwickelt, in dem wir von der Inflation im Motor-Kasko-Bereich abschirmen können. Im Gegenzug reduzierten wir proportionales Motor-Geschäft in Osteuropa, das gegenwärtig originalseitig unsere Preiserwartungen nicht erfüllt. Insgesamt trugen diese Massnahmen zu einer breiteren Diversifikation und zu einer verbesserten Profitabilität unseres Buchs bei.

Hohe Nachfrage nach der Expertise von SI Re

Die entscheidende Diversifikation erzielten wir mit der Gewinnung von 8.5 % Neukunden – im Verhältnis zu

SPARTENSPLIT AUF ZEICHNUNGSJAHRBASIS PER 01.01.2024
 Estimated premium income (EPI) – EUR 204.4 million



unserer gesamten Anzahl an Zedenten – die zu einer weiteren qualitativen Verbesserung unseres Portfolios beitrugen. Wir konnten diese in den verschiedensten europäischen Märkten, in denen SI Re tätig ist, gewinnen. Zusätzlich zu den neuen Zedenten in UK konnten wir auch unsere Kernmärkte in der DACH-Region entwickeln und unseren aktiven Kundenbestand in den Benelux-Ländern und in Skandinavien ausbauen. Die Bedeutung von SI Re wird jedoch auch durch die hohe Anfrage seitens der Zedenten resp. Broker unterstrichen, die uns neue Programme mit der Bitte um Quotierung vorlegten. Bereits während der Vorbereitung der Erneuerung haben wir uns auf ein erhöhtes Offerten-Aufkommen eingestellt und die Organisation auf die Bearbeitung dieser Volumina ausgerichtet. Dies erlaubte es uns, unter Einhaltung unseres disziplinierten Underwriting-Ansatzes neue Beteiligungen zu zeichnen, ohne bei der Qualität des Underwritings vom Bestandsgeschäft Kompromisse einzugehen. So konnten wir unserem Ziel,

unsere Kunden und Neukunden mit der gewohnt hohen Aufmerksamkeit durch die Erneuerung zu begleiten, gerecht werden.

Gut aufgestellt für die Zukunft

Seit Beginn der Zeichnungsaktivitäten im Jahr 2004 hat sich die Grösse von SI Re mehr als vervierfacht. Dies gilt sowohl für die Kennzahlen der Unternehmensleistung als auch für die Anzahl der Mitarbeitenden. Nebst der Grösse hat sich auch das Umfeld, in dem SI Re operiert, verändert und ist heute weit anspruchsvoller als noch vor 20 Jahren. Dies betrifft sowohl die zunehmende Komplexität der Versicherungsrisiken und -kumule sowie Tätigkeitsfelder wie zum Beispiel die Versicherungsverbriefungen, in denen sich SI Re engagiert, als auch die erheblich aufwendigeren regulatorischen Anforderungen, die das Unternehmen als ein Schweizer Versicherer und Anleger erfüllen muss.

Mit den Anforderungen haben sich auch die Prozesse und Strukturen von SI Re weiterentwickelt. Im Jahr 2023 hat SI Re wichtige Schritte unternommen, um künftiges versicherungstechnisches Wachstum zu fördern und zu skalieren, Risiken sowohl auf der Versicherungs- als auch auf der Anlage-seite weiterhin konsistent zu managen und die regulatorische Compliance breiter aufzustellen. Das Wachstum erfordert, dass sich SI Re in den Fachbereichen spezialisiert und die Doppelfunktionen, die in der Vergangenheit zur hohen Effizienz und schlanken Organisation beigetragen haben, auf separate Funktionsträger aufteilt. Gleichzeitig wird die Digitalisierung des Unternehmens forciert. Als wichtiger Schritt wurde im vergangenen Jahr eine holistische Digitalisierungsstrategie entwickelt. SI Re konzentriert sich künftig auf digitale Lösungen, die sich nahtlos in ihre Applikationslandschaft integrieren las-

sen. Zusätzlich wird in Bereichen, in denen ein Mehrwert durch Eigenentwicklungen erzielt werden kann, in massgeschneiderte Lösungen investiert. Dies erfolgt beispielsweise aktuell im Underwriting-Prozess.

Verbreiterte Aufstellung und ganzheitlicher Ansatz im Underwriting

Im Underwriting hat sich SI Re personell breiter aufgestellt und die Digitalisierung vorangetrieben. Diese Schritte werden im Unternehmen als notwendig erachtet, um die Entwicklung seines wachsenden Buchs optimal zu steuern. SI Re kann die Kapazitätsallokation künftig über alle versicherungstechnischen Risiken und Prozesse – sei es im Bereich der Assumed Reinsurance (ARI), der ILS-Anlagen oder der Retrozessionsdeckung – einheitlich steuern und holistisch überwachen. Dieser Ansatz erlaubt es, die zunehmenden Abhängigkeiten auch in Zukunft effizient zu steuern. Die genutzte Technologie ermöglicht zudem ein zeitnäheres und effizientes Reporting, so dass trotz der steigenden Komplexität der versicherungstechnischen Risiken das Risikoertragsprofil unseres Portfolios jederzeit konsistent ermittelt werden kann.

Per 1. Oktober 2023 wurde Dr. Robert Salzmann – bisher verantwortlich für ILS Markets & Retrocession – zum Leiter Underwriting ernannt. In seiner neuen Funktion, in der er direkt an den CEO rapportiert, übernimmt er zusätzlich den Bereich Assumed Reinsurance (ARI). Dr. Robert Salzmann stiess 2014 als Aktuar zu SI Re, wurde 2017 zum Leiter Pricing und ILS Analytics ernannt und übernahm 2019 die Lei-



Dr. Robert Salzmann, Leiter Underwriting und Leiter ILS Markets & Retrocession

tung von SI Re ILS Markets & Retrocession. Dr. Robert Salzmann absolviert derzeit ein Executive MBA in Digitaler Transformation an der Universität Zürich.

Zum 1. Juni 2023 startete Thomas Bodenschatz als Underwriting Manager für die Märkte Deutschland, Nordeuropa und das Baltikum bei SI Re. Mit ihm hat SI Re einen ausgewiesenen Underwriting-Experten gewonnen, der mit seiner langjährigen Erfahrung dazu beitragen wird, die Zedenten von SI Re auch in Zeiten steigender Risiken und knapper Kapazitäten optimal zu unterstützen. Thomas Bodenschatz ist seit 30 Jahren als Underwriter tätig und war zuletzt bei AXA XL Re für einen Großteil der Kundenverbindungen in den DACH Märkten verantwortlich.



Thomas Bodenschatz, Verantwortlicher für die Märkte Deutschland, Nordeuropa und das Baltikum

Per 1. Oktober 2023 hat Michael Rossi bei SI Re die Position des Underwriting Managers für den Schweizer- und UK Markt übernommen. Im deutschen Markt unterstützt er Thomas Bodenschatz in der Erweiterung des Ange-



Michael Rossi, Verantwortlicher für den Markt Schweiz und UK

bots und der Kundenbeziehungen. Mit Michael Rossi konnte SI Re einen weiteren erfahrenen Rückversicherungsexperten mit ausgewiesenen Führungsqualitäten gewinnen. Bevor Michael Rossi zu SI Re kam, war er bei SCOR in verschiedenen führenden Underwriting Rollen in den Märkten USA und Europa tätig, zuletzt als Market Manager Switzerland/Senior Underwriter Globals.

Verstärkung der Compliance

Die regulatorischen Anforderungen an SI Re nehmen stetig zu. Deshalb ist die Entscheidung getroffen worden, die bisherigen Aufgabenstellungen im Risk Management, dem auch die Compliance und Governance angegliedert war, aufzuteilen und den neuen Bereich Legal & Compliance zu schaffen. Auf diese Weise will SI Re den kommenden Regulierungen der FINMA, den unterschiedlichen Rahmenbedingungen der Kundendomizile sowie den speziellen ILS-Regulierungen Rechnung tragen. Hinzu kommen in jüngster Zeit die zunehmende Bedeutung von ESG-Themen, die derzeit auf der Anlageseite von der SIGNAL IDUNA Gruppe gemanagt werden, sowie die Onboarding-Regulierung der FINMA oder das neue Lieferkettengesetz der EU.

Per 1. Juni 2023 ist Adrian Ebnöther zu SI Re gestossen und hat im neu geschaffenen Bereich Legal & Compliance die Funktion als Compliance Officer übernommen. Adrian Ebnöther verfügt über eine 30-jährige Erfahrung in der Erst- und Rückversicherung. Nach Stationen bei Swiss Re, Bâloise und der Zurich war er zuletzt in ähnlicher Funktion bei MS Reinsurance tätig.



Adrian Ebnöther, Compliance Officer

Digitale Transformation steigert Effizienz und Resilienz

Als Teil der neuen Digitalisierungsstrategie wurde im vergangenen Jahr mit Microsoft eine einheitliche Cloudplattform zur Entwicklung und Bewirtschaftung der Geschäftsprozesse, an die weitere Anwendungssysteme von SI Re angebunden werden können, eingeführt. Für das Underwriting bedeutet dies, dass künftig aus unterschiedlichsten Perspektiven Kundenbeziehungen einheitlich gemanagt werden können. Gleichzeitig wird die Plattform mit dem bestehenden SAP-System sowie dem technischen Rechnungswesen verbunden. Dadurch lässt sich die Erstellung von Abrechnungen sowie die Eingabe von Daten in die technische Buchhaltung automatisieren, so dass Redundanzen beseitigt und somit Fehlerquellen reduziert werden. Das generelle Vorgehen der Strategie stellt sicher, dass Compliance und Revisionstauglichkeit sowie IT-Sicherheit in alle Arbeitsschritte integriert und transparent nachvollziehbar sind.



Samuel Schaffhauser, Data Scientist

Im Mai 2023 verstärkte sich SI Re mit dem Data Scientist Samuel Schaffhauser. In seiner neugeschaffenen Funktion ist er für die Konzeption und Umsetzung von Datenstrategien ver-

antwortlich. In enger Zusammenarbeit mit den Fachbereichen treibt er die Definition von unternehmensweiten Datenstandards voran und legt seinen Fokus auf die Entwicklung, Optimierung und Automatisierung von Workflows. Vor seinem Wechsel zu SI Re war er seit 2018 als Senior Data Scientist bei Zurich Insurance tätig.

Auch als Teil der Strategie prüft SI Re die Einführung von ACORD Global Reinsurance and Large Commercial Standards (Teil der Rüşchlikon-Initiative), um gemeinsam mit ihren Partnern in der Versicherungsbranche die Effizienz der Risikoplatzierungs-, Schadenbearbeitungs- und Abwicklungsprozesse zu steigern. Diese Initiative zielt darauf ab, die Branche durch die Senkung der Betriebskosten und die Gewährleistung operativer Exzellenz durch vereinbarte Regeln, Protokolle und die Verwendung standardisierter Datenübertragungsverfahren zu optimieren.

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