

- Renovación disciplinada de los mercados de reaseguro a 1 de enero de 2024
- SI Re refuerza la calidad de su cartera y profundiza las relaciones con los clientes
- Bien posicionados para el futuro

STEPS 1/24

Renovación disciplinada de los mercados de reaseguro a 1 de enero de 2024

La renovación a 1 de enero de 2024 se desarrolló de manera mucho más ordenada que el año anterior. En retrospectiva, puede constatarse un mercado en funcionamiento y más consistente, con capacidades en gran parte suficientes, en el que la oferta y la demanda se mantuvieron más o menos equilibradas.

En comparación con el año anterior, las cedentes estuvieron mejor preparadas frente a las expectativas de las reaseguradoras, su estricta suscripción y la correspondiente asignación de capacidad. Además, los mercados se adaptaron en los últimos doce meses a las cuestiones que dominaron la pasada renovación, que incluyen principalmente:

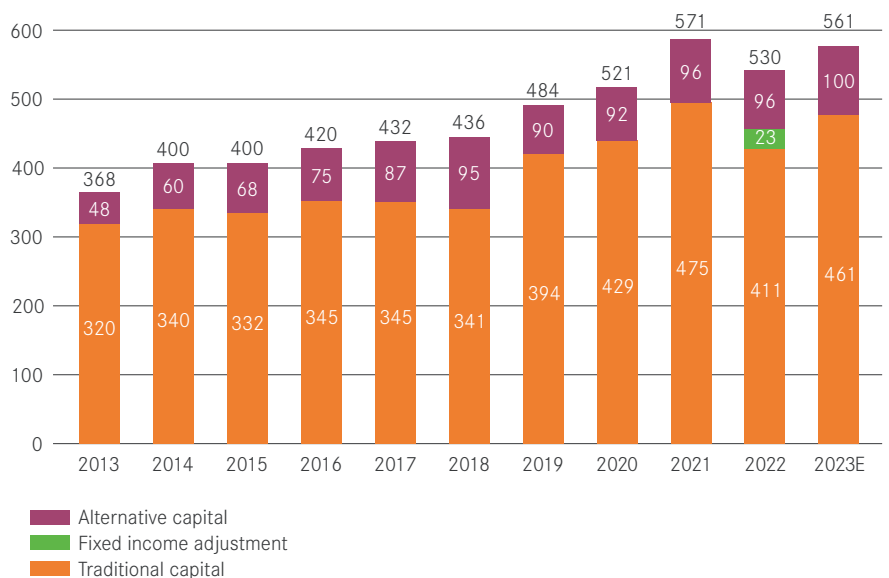
1. las consecuencias de las crisis económicas y geopolíticas, como la inflación y la subida de tipos de interés, la invasión rusa de Ucrania y las tensiones en la región del Pacífico,
2. los cambios y retos asociados al cambio climático en el ámbito de los riesgos naturales.

En 2023, el capital de reaseguro se recuperó y, con un volumen de 561 000 millones de dólares, casi alcanzó su nivel máximo de 571 000 millones de dólares

de 2021. El capital del reaseguro tradicional, en particular, aumentó un 12 % en comparación con el año anterior, debido principalmente a un incremento de casi el 20 % del rendimiento de los fondos propios del sector. El capital alternativo aumentó en torno a un 4 %, hasta alcanzar la cifra récord de 100 000 millones de dólares. El aumento adicional de este capital se

vio frenado por los mayores rendimientos de las clases de activos de menor riesgo y la competencia de otras opciones de asignación. Un factor decisivo para calmar a los mercados fue, por una parte, que la capacidad de retrocesión volvió a estar disponible en mayor medida para cubrir los riesgos de daños y, por otra, que la subida de los tipos

EVOLUCIÓN DEL CAPITAL DE REASEGURO¹ (MILES DE MILLONES DE USD)



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

de interés tuvo un efecto positivo sobre los rendimientos de inversión de las reaseguradoras.

En 2023, los grandes siniestros de daños asegurados superaron de nuevo los 100 000 millones de dólares, debido a la alta frecuencia de eventos naturales —inundaciones, tormentas de viento y granizo, incendios forestales—, que representaron más del 80% de la siniestralidad de ese año. El sector experimentó un número récord de catástrofes naturales que superaron la marca de los 1'000 millones de dólares, además de un total de casi 70 tormentas convectivas severas (SCS) que causaron una siniestralidad total de casi 62 000 millones de dólares.

Debido a los mayores niveles de prioridad de los programas de reaseguro, los siniestros se mantuvieron en su mayoría dentro de la retención de los aseguradores directos.

A pesar de la tranquilización en las renovaciones de 2024, no se trata en absoluto de un cambio de tendencia. El aumento de los precios fue menos pronunciado que el año anterior, pero la tendencia hacia niveles de prioridades más elevados en los programas de reaseguro continuó. No obstante, los programas estructurados de forma sostenible pudieron colocarse en su totalidad pese al aumento de las necesidades de capacidad. Al mismo tiempo, las reaseguradoras mantuvieron estrictos límites y condiciones de suscripción. Los programas con agregaciones en la franja de los siniestros de frecuencia no obtuvieron una gran resonancia.

En resumen, prosiguió la reestructuración de las condiciones que las reaseguradoras habían concedido a sus cedentes en el pasado.

Después de que Alemania y Francia empezaran a sanear sus programas no proporcionales en 2023 debido a su reciente experiencia siniestral, Escandinavia e Italia, que sufrieron pérdidas significativas el año pasado, siguieron su ejemplo este año. En general, las reaseguradoras se mostraron cada vez menos dispuestas a suscribir coberturas no transparentes. Exigieron información detallada a las aseguradoras directas y solo las que pudieron proporcionarla obtuvieron cobertura a un precio razonable. Además, prosiguió el traslado de las coberturas proporcionales a las no proporcionales.

Aparte de en el negocio de daños, no se produjeron cambios mayores en Europa. El ramo de RC registró solamente subidas de precios moderadas. Allí donde el ajuste de los tipos de interés siguió el ritmo de la inflación, aumentó la rentabilidad técnica del negocio de cola larga. El negocio de automóviles sigue siendo complicado. Debido al enorme incremento de los costes de las piezas de recambio y las reparaciones, provocado sobre todo por la inflación y la escasez de mano de obra cualificada, aumentaron las reclamaciones por siniestros y, aunque las primas estén vinculadas a la inflación, ello solo ocurre con un considerable desfase temporal. En el seguro agrario se produjo otro cambio de tendencia. A las cedentes les resultó cada vez más difícil ceder en reaseguro la creciente carga siniestral por eventos de la naturaleza.

En general, se observa un proceso de disciplina del mercado a lo largo de la cadena de valor. En un primer momento, los inversores del mercado de retrocesiones restringieron su capacidad para los riesgos naturales debido al aumento de los siniestros recurren-

tes y difíciles de modelizar, sobre todo en el ámbito de los riesgos secundarios. Ello repercutió en las reaseguradoras, que redujeron sus capacidades en consecuencia y minimizaron sucesivamente su exposición a los riesgos de frecuencia. Para las aseguradoras directas, esta evolución significó que solo podían obtener protección de capital a precios más altos y con una mayor retención. En el actual entorno de mercado, vuelven a existir alternativas más atractivas para los inversores. Como consecuencia, vuelven a cobrar protagonismo los resultados técnicos de suscripción y el rendimiento de los fondos propios del sector asegurador. Las reaseguradoras están respondiendo a esta evolución con una consecuente política de suscripción correspondiente.

Los cambios actuales están estimulando una «revisión de la realidad» de la industria aseguradora y posicionan al sector de forma sostenible para afrontar los retos económicos del futuro y aumentar la eficiencia de la asignación de capital.

Para SI Re se abren interesantes oportunidades de negocio, ya que muchos clientes están tratando últimamente de reducir su dependencia de los mercados de reaseguro individuales. Consideramos que la colaboración intensificada y estrecha con nuestros clientes, el diálogo fluido y la suscripción activa resultan muy beneficiosos para el desarrollo de nuestras relaciones comerciales mutuas, a pesar del mayor nivel de fricción actual.

SI Re refuerza la calidad de su cartera y profundiza las relaciones con los clientes

SI Re ha continuado ampliando y consolidando su posición en el mercado reasegurador europeo en las renovaciones de 2024. Hemos mejorado la calidad de nuestra cartera, aumentado la rentabilidad y logrado una mayor diversificación gracias a la captación de nuevos clientes y nuevo negocio. El objetivo primordial en las renovaciones no fue ampliar la base de ingresos; en conjunto, el volumen de primas por renovar aumentó ligeramente en un 1%, hasta los 204,4 millones de euros. Al margen de las soluciones estructuradas, la cartera de reaseguro registra una tasa compuesta de crecimiento anual (TCAC) del 7,5% en los últimos cinco años.

Hemos aprovechado el actual endurecimiento del mercado para aumentar de forma sostenible la rentabilidad. Como reasegurador, consideramos que nuestra principal tarea consiste en proteger el capital de nuestras cedentes. Por lo tanto, hemos continuado nuestra estrategia de centrarnos en niveles de cobertura con prioridades más elevadas y hemos seguido reduciendo, en consecuencia, nuestra exposición a los riesgos de frecuencia en el ámbito de los riesgos naturales, que se han visto afectados por un incremento de los siniestros en los últimos años. Además, hemos aumentado la proporción del negocio no proporcional en nuestra cartera. Si bien ello significa que suscribimos menos volumen, ganamos así una mayor transparencia y control sobre los riesgos individuales que suscribimos y mejoramos el valor esperado de nuestro resultado técnico. Asimismo, hemos aumentado nuestras participaciones

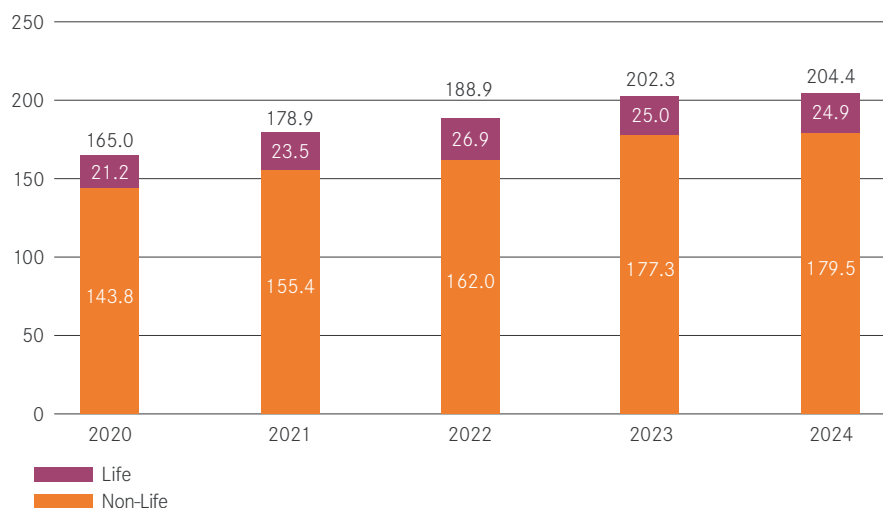
en numerosos programas menores para orientar nuestra cartera hacia volúmenes y márgenes económicamente sostenibles a largo plazo. En general, estos ajustes han permitido profundizar en la relación con los clientes.

Aumento de la rentabilidad mediante más negocio no proporcional

La optimización de nuestra cartera se ve reflejada de forma impresionante por el hecho de que alrededor del 20% del negocio de cartera ya no se ha renovado en su forma habitual. Ello se debe, por un lado, al mercado, que ha impulsado la reestructuración del negocio proporcional y, en general, ha canalizado las estructuras de reaseguro más complejas hacia soluciones transparentes (por ejemplo, la eliminación de las estructuras multirramo).

Por parte de SI Re también hubo ajustes estratégicos, entre los que cabe destacar la reducción de la cartera proporcional en los segmentos de automóviles en Europa del Este y de agricultura. Del negocio reestructurado hemos renovado alrededor de la mitad del negocio. La otra mitad (no renovada) se vio más que compensada por nuevo negocio con cedentes existentes y con nuevos clientes, así como por aumentos de primas del orden del 3,5% del volumen por renovar. En respuesta a la evolución parcialmente muy deficitaria de los años anteriores, renovamos nuestra cartera proporcional de daños en condiciones sensiblemente mejoradas, en particular mediante una nueva reducción de los niveles de comisiones, ajustes de coberturas y un endurecimiento de los mercados originales.

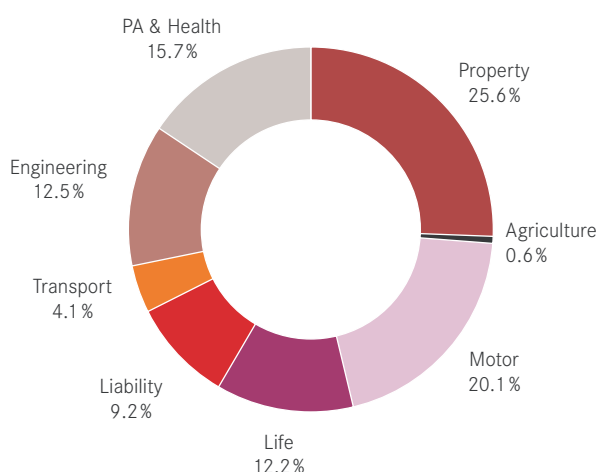
EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE PRIMAS DE 2020 A 2024 (EPI EN MILLONES DE EUROS)



El crecimiento de la cartera se centró en el negocio no proporcional, que aumentó en un 6,7% y ahora representa alrededor del 30% de nuestra cartera total. También en el negocio no proporcional, el mercado ha vuelto a reaccionar en estas renovaciones a las tendencias negativas de los últimos años y al cambio de las condiciones económicas. En consecuencia, aprovechamos las favorables condiciones actuales del mercado para optimizar globalmente la cartera. Alrededor de un tercio de la cartera existente se reestructuró con condiciones y precios mejorados. A ello se añadió la contratación de más del 30% de nuevo negocio, en su mayor parte con nuevos clientes. Además, realizamos importantes ajustes de precios. Al respecto, cabe destacar casi un 30% en las coberturas de daños por riesgo, más del 11% en el negocio de daños por evento y casi un 16,5% en el ramo de ingeniería.

La ampliación estratégica de nuestra cartera con el inicio de la suscripción de negocio no proporcional de automóviles en el Reino Unido también contribuyó notablemente al crecimiento. Consideramos que el ciclo actual en el negocio original constituye un atractivo nivel de entrada. Además, nos hemos expandido conscientemente en el segmento no proporcional, en el que podemos protegernos de la inflación en el ámbito de los daños materiales de automóviles. En contrapartida, hemos reducido el negocio proporcional de automóviles en Europa del Este, que no cumple actualmente nuestras expectativas de precios en el mercado original. En conjunto, estas medidas han contribuido a una mayor diversificación y rentabilidad de nuestra cartera.

DISTRIBUCIÓN DE RAMOS A BASE DE AÑO DE SUSCRIPCIÓN AL 1.1.2024
Estimated premium income (EPI) – EUR 204.4 million



Alta demanda de la experiencia de SI Re

Con la adquisición de un 8,5% de nuevos clientes —en relación con nuestro número total de cedentes—, logramos una diversificación decisiva que contribuyó a una nueva mejora cualitativa de nuestra cartera. Dichos clientes los pudimos captar en los distintos mercados europeos en los que opera SI Re. Además de las nuevas cedentes en Gran Bretaña, también logramos desarrollar nuestros mercados principales en la región de Alemania, Austria y Suiza y ampliar nuestra base activa de clientes en los países del Benelux y en Escandinavia. Sin embargo, la demanda también se ve subyugada por el elevado número de consultas de las cedentes y corredores, que nos presentaron nuevos programas con solicitudes de cotización. Durante los preparativos para la renovación, ya nos dispusimos a atender un mayor volumen de ofertas y adaptamos la organización para poder gestionar estos volúmenes. Ello nos permitió sus-

cribir nuevas participaciones manteniendo rigurosamente nuestra disciplina de suscripción sin comprometer la calidad de la suscripción en el negocio de cartera. De este modo pudimos cumplir nuestro objetivo de acompañar a nuestros clientes y a los nuevos clientes a lo largo de las renovaciones con nuestro alto nivel de atención habitual.

Bien posicionados para el futuro

SI Re ha cuadruplicado con creces su tamaño desde el inicio de las actividades de suscripción en 2004, tanto en lo que respecta a las cifras clave del rendimiento empresarial como al número de empleados. Además del tamaño, también ha cambiado el entorno en el que opera SI Re, siendo hoy día mucho más exigente que hace 20 años. Ello se debe tanto a la creciente complejidad de los riesgos y cúmulos de seguros y ámbitos de actividad, como a la titulización de seguros, en la que SI Re también participa, como a los requisitos reglamentarios bastante más complejos que la empresa debe cumplir como aseguradora e inversora suiza.

Los procesos y estructuras de SI Re han evolucionado a la par que los requisitos. En 2023, SI Re ha dado pasos importantes para impulsar y escalar



Dr. Robert Salzmann, responsable de Underwriting e ILS Markets & Retrocession

el futuro crecimiento técnico de suscripción, seguir gestionando los riesgos de forma coherente tanto en el lado de los seguros como en el de las inversiones y ampliar las bases en aras del cumplimiento normativo. Este crecimiento requiere que SI Re se especialice en las distintas áreas específicas y que divida las funciones duales, que en el pasado contribuyeron a la alta eficiencia y agilidad organizativa, en funciones individuales separadas. Al mismo tiempo, se está acelerando la digitalización de la empresa. Un paso importante fue la elaboración de una estrategia holística de digitalización el año pasado. En el futuro, SI Re se centrará en soluciones digitales que puedan integrarse perfectamente en su entorno de aplicaciones. Además, se invertirá en soluciones personalizadas en áreas en las que pueda generarse un valor añadido mediante desarrollos propios, como ocurre actualmente, por ejemplo, en el proceso de suscripción.

Equipo reforzado y enfoque holístico de suscripción

En el área de suscripción, SI Re ha ampliado su plantilla y ha impulsado la digitalización. La empresa considera que estos pasos son necesarios para gestionar de forma óptima el desarrollo de su creciente cartera. En el futuro, SI Re podrá gestionar y supervisar de forma integral la asignación de capacidad en todos los riesgos y procesos de suscripción, ya sea en el ámbito del reaseguro asumido (ARI), las inversiones ILS o la cobertura de retrocesiones. Este planteamiento permite gestionar eficazmente las crecientes dependencias en el futuro.

Además, la tecnología utilizada permite elaborar información más oportuna y eficaz para determinar en todo momento y de forma coherente el perfil de riesgo-rentabilidad de nuestra cartera, a pesar de la creciente complejidad de los riesgos técnicos.

Dr. Robert Salzmann, anteriormente responsable de ILS Markets & Retrocession, ha sido nombrado responsable de Underwriting con efecto a partir del 1 de octubre de 2023. En su nuevo cargo, en el que dependerá directamente del CEO, también se hará cargo del área de Assumed Reinsurance (ARI). Dr. Robert Salzmann se incorporó a SI Re en 2014 como actuario, fue nombrado responsable de Pricing e ILS Analytics en 2017 y asumió el cargo de responsable de SI Re ILS Markets & Retrocession en 2019. Dr. Robert Salzmann está cursando actual-



Thomas Bodenschatz, responsable de los mercados de Alemania, Europa del Norte y Báltico

mente un curso de Executive MBA en Transformación Digital en la Universidad de Zúrich.

Thomas Bodenschatz se incorporó a SI Re el 1 de junio de 2023 como Underwriting Manager para los mercados de Alemania, Europa del Norte y Báltico. Con él, SI Re consigue un acreditado experto en suscripción cuya dilatada experiencia contribuirá a ofrecer a las cedentes de SI Re un apoyo óptimo incluso en tiempos de riesgos crecientes y capacidades ajustadas. Thomas Bodenschatz lleva 30 años trabajando como suscriptor y últimamente fue responsable de una gran parte de las relaciones con los clientes en los mercados de Alemania, Austria y Suiza en AXA XL Re.

El 1 de octubre de 2023, Michael Rossi asumió el cargo de Underwriting Manager para el mercado de Suiza y Reino Unido de SI Re. En el mercado alemán, apoya a Thomas Bodenschatz en la ampliación de la oferta y las relaciones con los clientes. Con Micha-



Michael Rossi, responsable del mercado de Suiza y Reino Unido

el Rossi, SI Re ha conseguido otro acreditado experto en reaseguros con probadas cualidades de liderazgo. Antes de incorporarse a SI Re, Michael Rossi trabajó para SCOR en diversas funciones de suscripción sénior en los mercados estadounidense y europeo, últimamente como Market Manager Switzerland/Senior Underwriter Globals.

Refuerzo del cumplimiento normativo

Los requisitos reglamentarios para SI Re aumentan constantemente. Por esta razón, se tomó la decisión de dividir las actuales tareas en el área de Risk Management, que incluía el ámbito de Compliance y Governance, y de crear el nuevo área de Legal & Compliance. SI Re pretende así tener en cuenta las futuras normativas de la FINMA, las diferentes condiciones marco de los domicilios de los clientes y las normativas especiales de los ILS. A ello se añaden la creciente importancia de los temas ESG, cuya vertiente de inversión se gestiona actualmente a través del Grupo SIGNAL IDUNA, así como la normativa de incorporación de empresas por la Autoridad federal de supervisión de los mercados financieros FINMA y la nueva ley de la UE sobre las cadenas de suministro.

Adrian Ebnöther se incorporó a SI Re el 1 de junio de 2023, asumiendo el cargo de Compliance Officer en el área recién creada de Legal & Compliance. Adrian Ebnöther cuenta con 30 años de experiencia en seguros y reaseguros. Tras su paso por Swiss Re, Bâloise y Zurich, ha ocupado últimamente un puesto similar en MS Reinsurance.



Adrian Ebnöther, Compliance Officer

La transformación digital aumenta la eficiencia y resiliencia

Como parte de la nueva estrategia de digitalización se introdujo el año pasado con Microsoft una plataforma estandarizada en la nube para el desarrollo y la gestión de los procesos de negocio y a la que pueden conectarse otros sistemas de aplicaciones de SI Re. Para el área de suscripción, ello significa que en el futuro las relaciones con los clientes podrán gestionarse de forma homogénea desde muy diversos ángulos. Al mismo tiempo, la plataforma estará conectada al actual sistema SAP y al sistema de contabilidad técnica. Ello permite automatizar la creación de cuentas y la introducción de datos en la contabilidad técnica, eliminando redundancias y reduciendo así las fuentes de error. El planteamiento general de la estrategia garantiza que el cumplimiento normativo y la auditabilidad, así como la seguridad informática, se integren en todas las fases de trabajo y sean trazables de forma transparente.



Samuel Schaffhauser, Data Scientist

En mayo de 2023, SI Re reforzó su equipo con la incorporación del Data Scientist Samuel Schaffhauser. En su recién creada función, es responsable del diseño y la aplicación de estrate-

gias de datos, y de impulsar, en estrecha colaboración con los departamentos especializados, la definición de estándares de datos para toda la empresa y el desarrollo, optimización y automatización de los flujos de trabajo. Antes de incorporarse a SI Re trabajó desde 2018 como Senior Data Scientist en Zurich Insurance.

Como parte de la estrategia, SI Re está estudiando la introducción de las normas ACORD Global Reinsurance and Large Commercial Standards (parte de la iniciativa Rüşchlikon) para aumentar la eficacia de los procesos de colocación de riesgos y de tramitación y liquidación de siniestros junto con sus socios del sector asegurador. Esta iniciativa tiene como objetivo optimizar el sector reduciendo los costes operativos y garantizando la excelencia operativa mediante normas y protocolos acordados y el uso de procedimientos normalizados de transferencia de datos.

SIGNAL IDUNA
Reinsurance Ltd

Una empresa del
Grupo SIGNAL IDUNA

Bundesplatz 1
Postfach 7737
CH-6302 Zug
Suiza
Teléfono +41 41709 05 05
Fax +41 41709 05 00
www.sire.ch