

- SI Re nutzt Marktgesundheit für profitables Wachstum
- 20 Jahre bei SI Re – Ein Rückblick auf zwei Dekaden Rückversicherungsgeschichte
- Interview mit Dr. Arnold Löw, dem designierten CEO von SI Re
- SI Re stärkt Führungsteam und Fachkompetenz für die Zukunft

STEPS 1/25

SI Re nutzt Marktgesundheit für profitables Wachstum

Für die Januar-Erneuerung 2025 weist der europäische Index der Sach-Kat-Rückversicherungspreise von Guy Carpenter einen Rückgang der Preise um 5.3% im Vergleich zum Vorjahr aus. Dank guter Underwriting- und Investmentergebnisse stieg das verfügbare Rückversicherungskapital im Jahr 2024 auf den neuen Rekordwert von USD 607 Milliarden.¹ Sowohl traditionelles wie alternatives Rückversicherungskapital legten dabei gleichermassen zu.

turkakatstrophen führten weltweit zu einem Gesamtschaden von USD 154 Milliarden. Dieser Wert liegt 27% über dem 10-Jahresmittel (2014–2023) von USD 121 Milliarden.² In Europa entfielen 57% des versicherten Schadens auf die Non-Peak-Perils – darunter Überschwemmungen, Waldbrände, Hagel und schwere konvektive Stürme. Diese treten zunehmend in Regionen auf, die historisch kaum von solchen Katastrophen betroffen waren.³

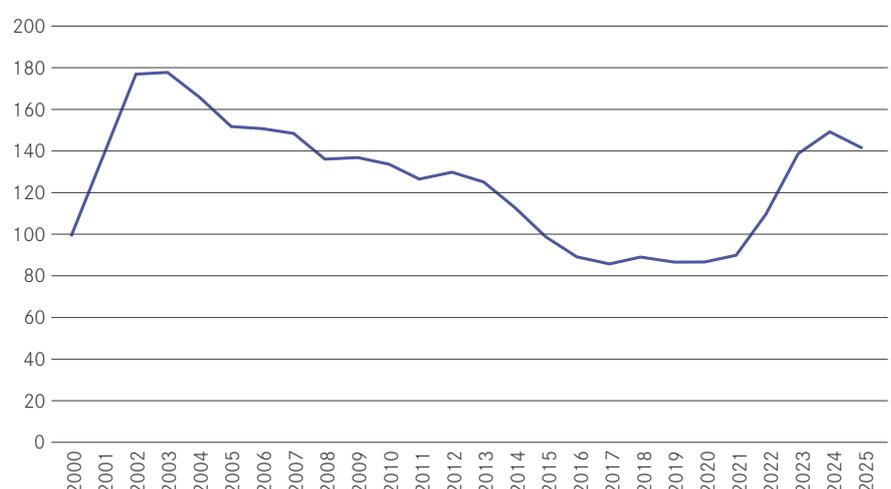
Der Disziplinierungsprozess, der mit der Dislokation der Retrozessionsmärkte im Jahr 2022 begann, setzte sich fort und erreichte 2024 auch die Originalmärkte. Die rückläufige Inflation ermöglichte es den Versicherern, endlich risikogerechte Tarife bei ihren Kunden durchzusetzen und so nachhaltige Bedingungen entlang der Wertschöpfungskette zu schaffen. Dank der gestiegenen Widerstandsfähigkeit können die Märkte hohe Schadenlas-

Marktentwicklung

Das makroökonomische und geopolitische Umfeld blieb auch 2024 herausfordernd. In Europa stagnierte das Wachstum, während geopolitische Spannungen weiter zunahmen. Insbesondere Frankreich und Deutschland waren von innenpolitischen Krisen betroffen. Für Erleichterung sorgte dagegen die rückläufige Inflation, die sich der Zielmarke von 2% annäherte. Auch die Kapitalmärkte entwickelten sich positiv.

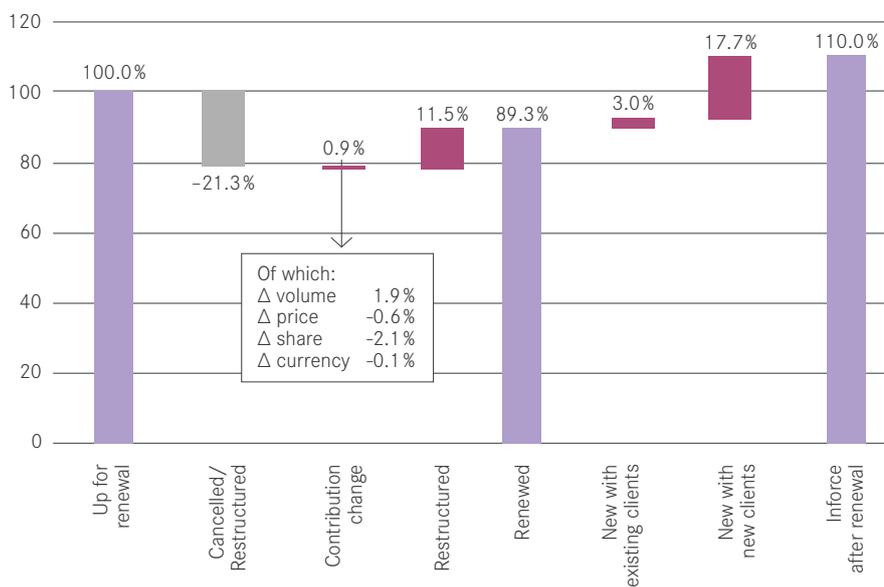
2024 war das wärmste gemessene Jahr seit Beginn der Wetteraufzeichnungen im Jahr 1850. Versicherte Na-

DER EUROPÄISCHE INDEX DER SACH-KAT-RÜCKVERSICHERUNGSPREISE
2000 bis 1 Januar 2025



¹ Guy Carpenter, Renewal Resource Center, January 1, 2025 Reinsurance Renewals
² Gallagher Re, Natural Catastrophe and Climate Report: 2024, January 2025
³ Ibid

ERNEUERUNG VOM GESAMTGESCHÄFT PER 1.1.2025 (in %)



ten effektiver absorbieren und sich schneller erholen. Gleichzeitig kehrte das Vertrauen der Investoren zurück. Mit der starken Performance des Retrozessions- und ILS-Marktes im Jahr 2024 wuchs auch die Retrozessionskapazität spürbar.

Weitere Diversifikation

SI Re nutzte das stabile Marktumfeld, um das Portfolio auszubauen und sich für zukünftiges Wachstum zu positionieren. Neben den äusseren Bedingungen wirkte sich die Anhebung des Finanzstärke-Rating von SI Re durch Fitch auf «A» mit stabilem Ausblick positiv aus. Dadurch eröffnete sich der Zugang zu weiteren Kunden und Geschäftsoportunitäten.

In der Erneuerung verzeichnete unser Portfolio ein Wachstum von rund 10% auf EUR 226.3 Millionen. Ein bedeutender Teil des bestehenden Geschäfts wurde dabei restrukturiert. Der Zuwachs resultierte hauptsächlich aus Neugeschäft mit neuen Kunden. Wie bereits im Vorjahr konnten wir erneut mehr als 8% Neukunden gewinnen. Durch dieses externe Wachstum hat sich der Anteil des Gruppengeschäfts auf 21% reduziert – ein klares Zeichen

dafür, wie erfolgreich SI Re in den vergangenen Jahren das Fremdgeschäft ausgebaut und die eigene Diversifikation vorangetrieben hat.

Dank dieser Entwicklung kann SI Re die Gruppe noch effizienter unterstützen und einen wesentlichen Beitrag zu einem diversifizierten und profitablen Wachstum auf Gruppenstufe leisten. Die gezielte Umstrukturierung des Portfolios in einzelnen Märkten, die optimierte Anteilsverteilung und das signifikante Neugeschäft mit bestehenden sowie neuen Kunden zu angemessenen Konditionen haben die Portfolioqualität weiter verbessert. Der Anteil des nicht-proportionalen Geschäfts konnte um 3 Prozentpunkte erhöht werden. Dadurch distanziert sich SI Re weiter vom Frequenzschadenbereich und kann das Portfolio sowie dessen Exponierung noch gezielter steuern.

So reduzierten wir unsere Exponierung durch Risiken, die in den letzten Jahren durch eine hohe Volatilität geprägt waren, weiter. Insbesondere verringerte sich der Anteil des Sachgeschäfts an unserem Portfolio um 6%, was primär durch ein stärkeres Wachstum in anderen Sparten und der erwähnten Ver-

lagerung vom proportionalen hin zum nicht-proportionalen Geschäft geschuldet ist.

In der Zeichnung des Nat-Cat-Geschäfts fokussierte sich SI Re auch in dieser Erneuerung auf Remote-Layer mit niedriger Eintrittswahrscheinlichkeit, um die Frequenz-Exponierung gering zu halten. Durch die erwähnten Anpassungen im Sachgeschäft hat das Long-Tail-Geschäft im traditionellen Rückversicherungsportfolio auch in dieser Erneuerung weiter an Bedeutung gewonnen. Diese Ausrichtung des Rückversicherungsportfolios im Einklang mit dem gleichzeitigen Ausbau der Aktivitäten im ILS-Geschäft positioniert SI Re als robuste, flexible und zukunftsorientierte Rückversicherungsgesellschaft. Geografisch expandierten wir in Grossbritannien und vertieften unsere Beziehungen mit Kunden in Deutschland, Frankreich sowie in Zentral- und Osteuropa.

Die Erneuerung 2025 hat die Marktpositionierung von SI Re insbesondere in den nicht Nat-Cat-exponierten Sparten gestärkt.

20 Jahre bei SI Re – Ein Rückblick auf zwei Dekaden Rückversicherungsgeschichte

In den vergangenen zwei Jahrzehnten hat SI Re eine Reihe von Krisen gemeistert, die die Versicherungsmärkte nachhaltig geprägt haben. Rückblickend zeigt sich, dass nicht etwa Versicherungsereignisse die grössten Herausforderungen für unsere Branche und auch uns darstellten, sondern die Verwerfungen an den Finanz- und Kapitalmärkten. Die Versicherungsbranche durchlief längere weiche gefolgt von kürzeren harten Phasen. An den Finanzmärkten hingegen erlebten wir schwere Krisen, die unsere Industrie nachhaltig veränderten. Auch unser Unternehmen hat diese Herausforderungen nicht ohne Blessuren überstanden. Doch dank eines disziplinierten Underwritings und Risikomanagements, sowie einer vorausschauenden Governance konnten Ausschläge auf den Anlagen und auf dem Versicherungsbestand erfolgreich bewältigt werden.

Der Start in Jahr 2005

Vor dem Hintergrund der Turbulenzen im Finanzsektor nach dem Platzen der Dotcom-Blase im Jahr 2001 sowie dem harten Marktzyklus, der nach den Anschlägen vom 11. September 2001 einsetzte, war es unser Anspruch, einen Rückversicherer zu schaffen, der sich durch Verlässlichkeit sowie nachhaltige Ergebnisse auszeichnet und als Tochter eines Versicherungsvereins unabhängig von den kurzfristigen Launen des Kapitalmarkts agieren sollte. Deshalb konzentrierten wir uns insbesondere auf Branchen, die eine geringere Volatilität auswiesen als das kurzfristige Sachgeschäft. So konnten in der Startphase Kumulrisiken weitgehend vermieden werden.



Bertrand R. Wollner, CEO von 2005 bis April 2025

Die «globale» Finanzkrise 2007–2008

Die ursprünglich als Subprime-Krise bezeichneten Verwerfungen an den Finanzmärkten gelten als eine der gravierendsten Erschütterungen der modernen Finanzgeschichte. Das Überhitzen der US-Immobilienmärkte, die übermässige Risikobereitschaft der Finanzinstitute sowie die zu optimistischen Bewertungen hypothekenbesicherter Wertpapiere durch Rating-

Agenturen, verstärkt durch die aggressive Verbriefung und Umstrukturierung von Hypothekarkrediten, lösten beispiellose Turbulenzen an den Finanzmärkten aus. Dies führte zu Bankenpleiten und einer globalen Rezession, die Regierungen und Zentralbanken mit einer expansiven Geldpolitik beantworteten. Diese umfasste eine erhebliche Ausweitung der Geldmenge und eine Niedrigzinsphase, die de facto bis 2022 andauerte.

Die Krise legte in der Versicherungsbranche tiefgreifende systemische Schwächen offen. Führende Unternehmen wie AIG und Swiss Re, die in Credit Default Swaps (CDS) investiert waren, verzeichneten erhebliche Verluste. AIG war gezwungen, staatliche Unterstützung in Anspruch zu nehmen, während Swiss Re ebenfalls beträchtliche Verluste erlitt und schliesslich durch eine finanzielle Beteiligung des Investment-Konglomerats Berkshire Hathaway stabilisiert wurde. Versicherer und Rückversicherer reagierten mit einer Verschärfung der Zeichnungsrichtlinien, dem Aufbau von Kapitalpuffern und der Überprüfung ihrer Anlagestrategien.

Unser noch junges Unternehmen wurde von dieser Krise nur am Rande betroffen. Die Subprime-Krise erfasste auch andere Wertpapierklassen und führte zu Wertberichtigungen in den Anlagen – eine Entwicklung, die auch unsere Solvenz kurzfristig beeinträchtigte. Dank der von den Zentralbanken aufgelegten Rettungspakete erholten sich die Marktwerte in unserem Obligationenbestand allmählich und erreichten wieder ihr ursprüngliches Niveau.

Die Eurokrise 2009–2015: Hohe Staatsverschuldung erfordert einen höheren Risikoappetit

Die Eurokrise war eine Folge der Finanzkrise. Mehrere EU-Länder, darunter Griechenland, Portugal, Irland, Italien und Spanien, litten unter einer enormen Staatsverschuldung und drohten, ihre Kredite nicht mehr bedienen zu können. Die EU, EZB und der IWF stellten Rettungspakete bereit, die an strikte Sparmassnahmen geknüpft waren. Das führte in diesen Ländern zu wirtschaftlicher Stagnation, sozialen Unruhen und einer hohen Finanzinstabilität.

Für die Finanz- und Versicherungsbranche hatte die Eurokrise erhebliche Konsequenzen, insbesondere für Unternehmen mit umfangreichen Be-

ständen an europäischen Staatsanleihen. Fortis, eine grosse Finanzgruppe aus Benelux, geriet in Liquiditätsprobleme, was zur teilweisen Verstaatlichung und zum Verkauf ihrer Bankgeschäfte führte. Und auch die frankobelgische Bank Dexia musste mit Staatshilfen gerettet werden, sodass auch der belgische Versicherer Ethias in Schieflage geriet und von der belgischen Regierung eine Kapitalspritze benötigte.

Diese Ereignisse veranlassten uns zu einer Neuausrichtung der Anlagestrategie. Angesichts der durch die Staatsverschuldung bedingten Risiken verlagerten wir sukzessive den Grossteil unseres Anlageportfolios auf Unternehmensanleihen aus dem Finanz- und Industriesektor und akzeptierten dabei ein erhöhtes Kreditrisiko.

Das Niedrigzinsumfeld, das 2007 anfang und bis 2021 dauerte, zwang die Versicherer zu einer Konzentration auf

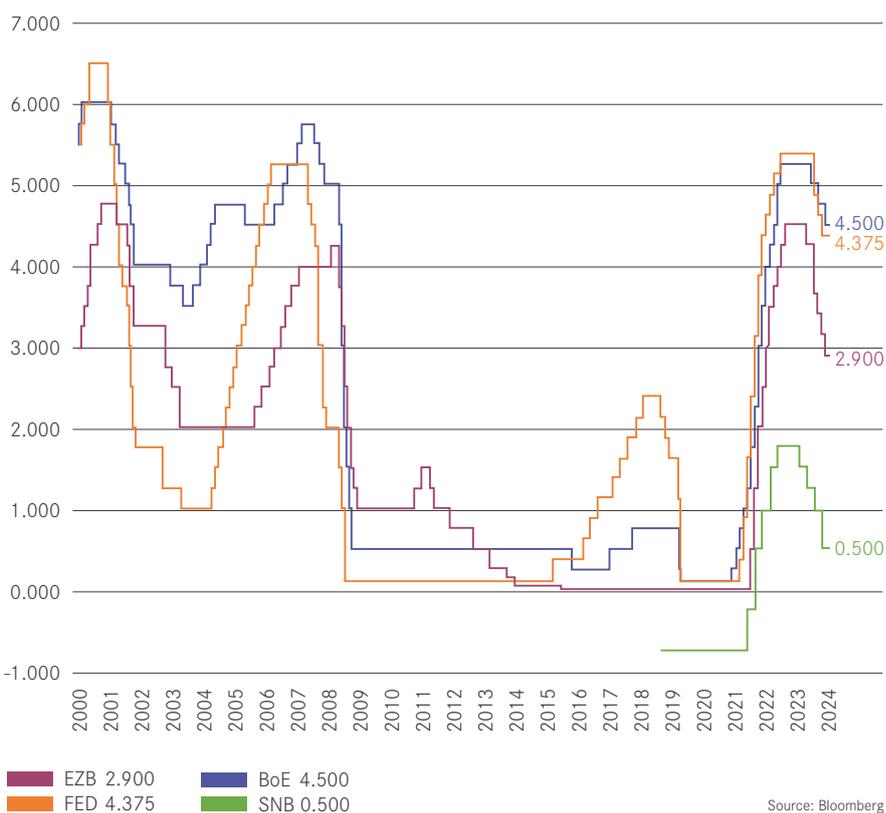
das Versicherungsgeschäft. Jedoch erlebte der Markt nie eine echte harte Phase, da stetig billiges Kapital aus dem Quantitative Easing in die Branche strömte und somit eine Verknappung der Versicherungs- und Rückversicherungskapazität verhinderte.

Einstieg in Insurance Linked Securities (ILS) 2010 – Unser zweites Standbein

In der klassischen Rückversicherung verfolgten wir seit Beginn eine auf Europa fokussierte Strategie. Diese bewusste Einschränkung ergänzten und diversifizierten wir ab April 2010 mit einer umfassenden Zeichnungsstrategie von Versicherungsverbriefungen – ein wichtiger Meilenstein für die strategische Weiterentwicklung unseres Unternehmens.

Der Kollaps von Lehman Brothers im September 2008 führte zu einem Umdenken in der ILS-Industrie. Kredit-

ZINSKURVEN-DIAGRAMM BLOOMBERG



Source: Bloomberg

und Investitionsrisiken wurden aus den Strukturen praktisch vollständig herausgelöst. Die neuen Emissionen erlaubten Investoren die Exponierung in expliziten Versicherungsrisiken. Diese Entwicklung ebnete uns den Weg in den Konvergenzmarkt.

Heute wird die Steuerung des ILS-Portfolios als eine eigene Geschäftseinheit mit dem Namen «SI Re ILS Markets» geführt und bildet neben der Rückversicherung die zweite Säule im Underwriting-Bereich.

Entlang der Entwicklung des ILS-Geschäfts haben wir im Rahmen von breiten Kundenbeziehungen auch im traditionellen Rückversicherungsgeschäft unser Angebot an Cat-Kapazität erweitert – ein Schritt, der von unseren Kunden ausdrücklich begrüßt wird. Die Exponierungen aus der Rückversicherung und dem ILS-Geschäft bewerten wir ganzheitlich und konsistent. Dadurch erreichen wir eine hohe Diversifikation und können Kumulrisiken aktiv managen.

Die COVID-19-Pandemie: Eine globale Erschütterung

Die Pandemie, die 2019 in China ihren Ursprung nahm, verursachte massive wirtschaftliche Störungen, überlastete Gesundheitssysteme, führte zu weitreichenden Einschränkungen der Bewegungsfreiheit, zur Unterbrechung von Lieferketten und einem Einbruch der globalen Konjunktur. Dadurch wurden beispiellose staatliche Stützungsmaßnahmen notwendig.

In der Versicherungsbranche verursachte die Krise erhebliche Unsicherheiten. Zwar deckten viele Policen Betriebsunterbrechungen, doch niemand hatte damit gerechnet, dass der Staat die vorübergehende Schliessung ganzer Industriezweige anordnen würde. Dies führte aufgrund von unscharfen Deckungsdefinitionen in den Policen zu Schadenbelastungen. Zudem erhöhte die Pandemie die Marktvolatilität und belastete die Anlageportfo-

lios der Versicherer. Auf der positiven Seite reduzierten sich die Kfz-Schäden durch die eingeschränkte Mobilität, und die digitale Transformation wurde beschleunigt.

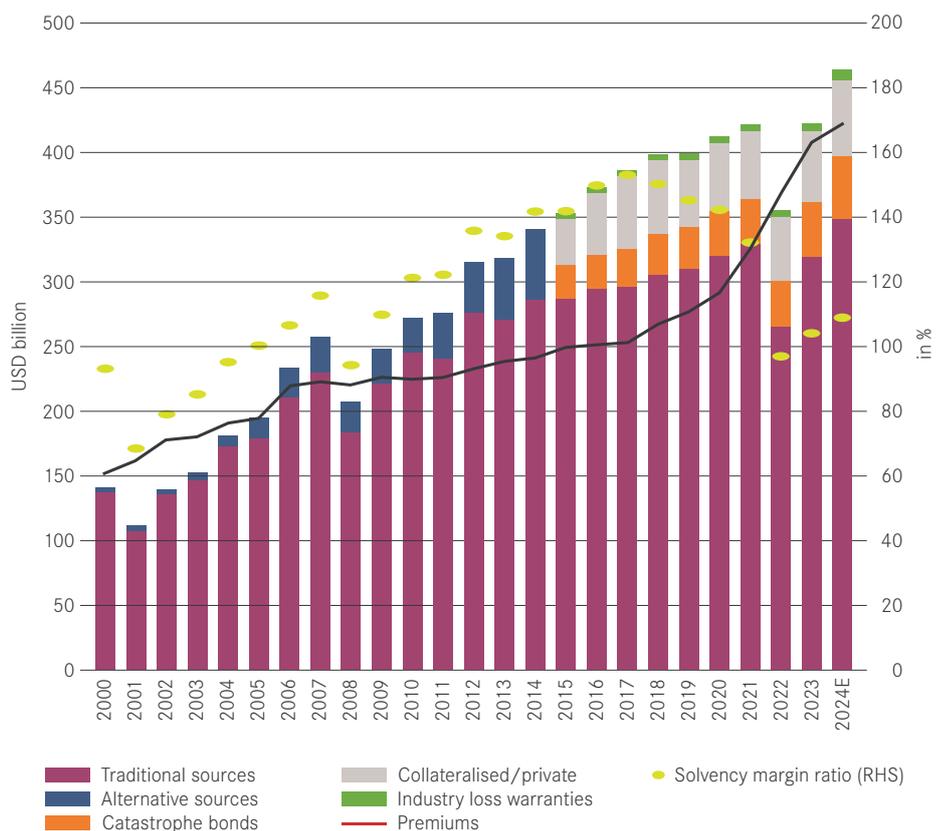
Durch die Stimulierungsmassnahmen der Zentralbanken verlängerte sich de facto das Niedrigzinsumfeld. Aufgrund der unterbrochenen Lieferketten begannen die Produzenten- und Rohstoffpreise zu steigen und drückten immer mehr auf die Profitabilität in exponierten Versicherungsbranchen. Doch dieser Effekt spiegelte sich nicht im Konsumentenindex wider und floss trotz Warnungen von Ökonomen viel zu spät in die Prognosen ein.

Ausgelöst durch einen aufgestauten Konsum, folgte ein seit Jahrzehnten nicht mehr gesehener Anstieg der Inflation. Die Zentralbanken reagierten zunächst zögerlich, griffen dann je-

doch im Jahr 2022 mit drastischen Zinserhöhungen ein. Damit ereignete sich im Jahr 2022 etwas, das die Assekuranz seit der Finanzkrise nicht erlebt hatte: Ihre Risikotragfähigkeit nahm ab. Laut Howden sackte das Risikokapital um mehr als USD 50 Milliarden auf rund USD 350 Milliarden ab und die Solvenz verminderte sich von 130% auf unter 100%. Zudem verschärfte sich die sogenannte «Dislokation des Retrozessionsmarktes» massiv – mit anderen Worten – der Retrozessionsmarkt entkoppelte sich vom Rückversicherungsmarkt und stand nur noch in geringem Masse als Kapitalquelle für die Rückversicherer zur Verfügung – eine Entwicklung, vor der wir schon vor Jahren gewarnt hatten.

Auch wir bekamen diese Bremsmanöver zu spüren. Um unsere Solvenzquote über der 200%-Grenze zu halten, stärkte die Gruppe unsere Eigen-

DEDIZIERTES RÜCKVERSICHERUNGSKAPITAL UND GLOBALE BRUTTORÜCKVERSICHERUNGSPRÄMIEN (ALLE SPARTEN) 2000 BIS 2024E



Source: Howden, Past the Pricing Peak, 2025

kapitalbasis. Die Marktwerte erholten sich jedoch bald wieder. Zudem führte die Inflation zu höheren Versicherungssummen und zu einer starken Nachfrage nach Rückversicherung. Durch die gestärkte Kapitaldecke waren wir für den sich abzeichnenden harten Marktzyklus bestens gerüstet.

Klimawandel & Post-COVID: Die nächste Herausforderung für Versicherer

In den letzten zwanzig Jahren erhöhten sich die Schäden aus Naturkatastrophen stetig. Allerdings beschleunigte sich der Anstieg in den Jahren nach COVID-19 und führte vor allem zu deutlich höheren Frequenzschäden durch die sogenannten «Secondary Perils», die nur schwer vorherzusagen und zu modellieren sind. Auch in Europa kam es zu einer Häufung dieser Schäden, insbesondere durch Hagel und Überflutungen in der Sommerzeit. Eine Entwicklung, die auch uns berührte, da wir inzwischen ein deutlich umfangreicheres Sachversicherungs-geschäft aufgebaut hatten.

Diese Kombination aus häufiger auftretenden Extremwetterereignissen und schnell steigender Inflation führte zu einer abrupten Kontraktion des Rückversicherungsmarktes und einem Paradigmenwechsel in der Industrie. Vertragskonditionen, Eigenbehalte und Preise verschärfen sich massiv und Programme wurden umfassend restrukturiert.

Wir nutzten die massive Verhärtung des Marktes zur Stärkung unserer Profitabilität, zum Ausbau unseres Prämienvolumens und zur Ausweitung und Diversifikation unseres Bestands.

Aufgrund reduzierter Rückversicherungskapazitäten beziehungsweise gestiegener Eigenbehalte setzte sich dieser Trend in den Erstversicherungsmärkten fort. Infolgedessen erhöhten sie die Preise für ihre Kunden und forcierten gleichzeitig ein verbessertes Risikomanagement.

Vom Laissez-faire der 90er zu strengeren Regulierungen nach den Krisen

Jede dieser Krisen führte zu einer Verschärfung der Regulierung, die die Finanz- und Versicherungsbranche nachhaltig veränderte. Die Gründung der FINMA im Jahr 2009, die Einführung von Basel III im Jahr 2010 zur Stabilisierung des Bankensektors sowie die Implementierung des Swiss Solvency Test (SST) im Jahr 2011 und von Solvency II im Jahr 2016 in der Europäischen Union führten zu einer signifikanten Verschärfung der Compliance-Anforderungen.

Die UBS- (2008) und Credit-Suisse- (2023) Rettungen erhöhten die regulatorische Kontrolle über den Finanzsektor weiter. Wir stärkten proaktiv unsere Compliance- und Risikomanagementstrukturen, um Transparenz und finanzielle Widerstandsfähigkeit zu gewährleisten.

SI Re heute: Ein widerstands- und zukunfts-fähiger Rückversicherer

Rückblickend sind wir in den vergangenen 20 Jahren unseren Zielen treu geblieben und haben einen Rückversicherer aufgebaut, der trotz oder gerade wegen seiner Grösse keinen Vergleich zu scheuen braucht. Wir wollten einen Partner für unsere Zedenten schaffen, der sich durch Verlässlichkeit, geringe Volatilität und ein fein austariertes Risiko-/Ertragsprofil auszeichnet. Das ist uns gelungen, wie auch dieses Jahr wieder unser stetiges Kundenwachstum verdeutlicht.

Das Unternehmen ist in den vergangenen Jahrzehnten organisch gewachsen, mit einer klaren Unternehmensstruktur, einem umsichtigen Führungsteam und einem Fokus auf nachhaltiger Profitabilität. Der derzeit laufende fünfjährige digitale Transformationsplan, einschliesslich der Umstellung auf eine Cloud-Plattform, erhöht die Effizienz, die Marktflexibilität und die Produktivität zusätzlich.

Dank unseres nachhaltigen Wachstums, unseres disziplinierten Underwritings und Risikomanagements sowie unserer stetigen Investitionen in unser Team und unsere Expertise stufte Fitch Ratings SI Re als «Core»-Unternehmen der Gruppe ein und erhöhte unser Finanzstärke-Rating um eine Stufe auf «A».

Nach über 20 Jahren an der Spitze von SI Re blicke ich mit tiefer Dankbarkeit auf diese bewegende und erfolgreiche Reise zurück. Mein aufrichtiger Dank gilt unserer Muttergesellschaft SIGNAL IDUNA, unserem Board sowie unserem langjährigen Verwaltungsratspräsidenten und Gründer Dr. Klaus Sticker für seine Weitsichtigkeit und Unterstützung. Ebenso danke ich unseren geschätzten Kunden, Maklern, Partnern und meinem herausragenden Team – ohne ihr Vertrauen, ihre Unterstützung und ihre engagierte Zusammenarbeit wäre dieser Erfolg nicht möglich gewesen.

Es war mir eine immense Freude und Ehre, dieses Unternehmen zu leiten und dessen Entwicklung massgeblich mitzugestalten. Mit Stolz blicke ich auf das Erreichte zurück. Nun freue ich mich darauf, SI Re auch in Zukunft auf ihrem Wachstumspfad mitzuverfolgen.

Interview mit Dr. Arnold Löw, dem designierten CEO von SI Re

Dr. Arnold Löw übernimmt am 1. Mai 2025 die Rolle des CEO der SIGNAL IDUNA Rückversicherungs AG (SI Re). In Interview skizzierte er seine Vision, gemeinsam mit seinem zukünftigen Team die strategische Weiterentwicklung von SI Re voranzutreiben sowie die Kundennähe und agile Lösungen weiter auszubauen.

Was motiviert Sie, die Leitung von SI Re zu übernehmen?

Meine zentrale Motivation ist die einzigartige Gelegenheit, gemeinsam mit einem hochqualifizierten Team, kundenorientierte Rückversicherungslösungen direkt und ohne Reibungsverluste zu gestalten und kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Diese direkte Gestaltungsmöglichkeit ist in grossen Unternehmen aufgrund ihrer Komplexität sowie starrer Hierarchien und funktionaler Strukturen meist stark eingeschränkt – Veränderungen sind mühsam und ziehen sich über lange Zeiträume hin. Im Gegensatz dazu kann ein kleiner, agiler Rückversicherer wie SI Re die Wertschöpfungskette effizienter und pragmatischer auf die Bedürfnisse seiner Kunden ausrichten. So fließen Zeit, Energie und Fokus unmittelbar in die Kundenarbeit. Dies schafft die Grundlage für passgenaue Lösungen und fördert eine enge, zielgerichtete Zusammenarbeit mit den Kunden. Genau diese Gestaltungsmöglichkeiten, die Kundenorientierung sowie die direkte Einbindung in operative Prozesse machen die Rolle als CEO bei SI Re für mich besonders attraktiv.

Das Ausbalancieren von Underwriting-Genauigkeit, Marktsituation und Kundenbedürfnissen hat mich stets fasziniert.



Dr. Arnold Löw, designierter CEO per 1. Mai 2025

Ich freue mich darauf, diese Erfahrung bei SI Re einzubringen – um gemeinsam mit unseren Kunden auf der bestehenden Wertschöpfung aufzubauen und Lösungen mit nachhaltigem Nutzen zu entwickeln. Mein Fokus liegt dabei nicht nur auf Systemen und Prozessen, sondern vor allem auf den Menschen. Ich möchte ein Umfeld schaffen, in dem jedes Teammitglied von SI Re sein volles Potenzial entfalten kann, denn klare Entwicklungssper-

pektiven sind entscheidend, um ambitionierte Mitarbeitende nachhaltig zu begeistern und zu fördern.

Ein weiterer Motivationsfaktor ist der kulturelle Fit mit SI Re, der durch Qualitätsbewusstsein, Professionalität, Verlässlichkeit und Menschlichkeit geprägt ist. Diese Werte entsprechen mir persönlich und ich möchte sie als CEO nicht nur bewahren, sondern gezielt weiter fördern.

Was sind die Stärken von SI Re?

SI Re macht auf mich den Eindruck eines hochpräzisen Uhrwerks. Das verdeutlichen die beeindruckenden Ergebnisse und Entwicklungen der letzten 20 Jahre. Wesentlich hierfür sind die herausragende Qualität der Mitarbeiter, die starke Kapitalausstattung und die strategische Anbindung an die SIGNAL IDUNA Gruppe – Aspekte, die Fitch erst jüngst mit der Anhebung des Ratings auf «A» gewürdigt hat. Mit ihrer fokussierten Strategie und tiefen Verankerung im europäischen Kernsegment der Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit ist SI Re ein verlässlicher Partner. Gleichzeitig schafft die hohe Kompetenz im Umgang mit Naturgefahren über ILS eine zusätzliche Differenzierung im Markt.

Was sehen Sie als Ihre dringendsten Aufgaben an?

SI Re ist in ausgezeichneter Verfassung. Mein vorrangiges Ziel ist es, den eingeschlagenen Erfolgskurs fortzusetzen und nachhaltig zu stärken. Dabei liegt der Fokus auf einer kontinuierlichen, strategischen Weiterentwicklung, um SI Re langfristig erfolgreich und zukunftssicher aufzustellen. Dies erfordert vor allem eine konsequente Evolution und weniger eine grundlegende Neuausrichtung – die kontinuierliche Schärfung von Strategie und Operating Model bleibt essenziell, um den dynamischen Herausforderungen der sich wandelnden Risikolandschaft gerecht zu werden.

Von aussen kommend liegt mein Fokus in den ersten Tagen und Wochen sicherlich darauf, das System SI Re in all seinen internen und externen Dimensionen schnell zu verstehen. Während ich den Rückversicherungsmarkt und das -geschäft aus über 20 Jahren Erfahrung gut kenne, gilt es, SI Re von innen kennenzulernen und tiefere Einblicke in Strategie, Struktur, Kultur und insbesondere in die Menschen zu gewinnen, die das Unternehmen prägen. Kernthemen wie Kundennutzen, Underwriting-Qualität, Portfoliosteue-

rung, Technologie und Mitarbeiterentwicklung stehen dabei für mich im Mittelpunkt. Besonders wichtig ist mir der direkte Austausch mit Kunden um deren Herausforderungen und die Rolle von SI Re aus ihrer Perspektive fundiert zu verstehen. Hierzu möchte ich insbesondere die einmalige Gelegenheit der «Antrittsbesuche» intensiv nutzen, bevor die Konferenzsaison und die Erneuerungen in der zweiten Jahreshälfte beginnen.

Steigende Naturkatastrophenschäden erhöhen den Druck auf die Rückversicherung. Welche Rolle wird SI Re in diesem Umfeld einnehmen?

Tatsächlich nehmen Naturkatastrophen in Ausmass und Häufigkeit zu, während die Vorhersagefähigkeit der Industrie, besonders bei Secondary Perils, damit nicht einher geht. Aufgrund ihrer Grösse agiert SI Re nicht als Large-Capacity-Provider, sondern als smarter Kompetenzträger durch ihre ILS-Strategie. Dies ermöglicht gezielte Investitionen in Naturgefahrenrisiken, um das klassische Rückversicherungsportfolio präzise auszutariieren.

Welche Bedeutung hat Technologie Ihrer Meinung nach für die Zukunft der Rückversicherung?

Die Rückversicherungsbranche erlebt eine schrittweise technologische Transformation, bei der Technologien wie IoT, Blockchain und KI erhebliches Potenzial zur Effizienzsteigerung und Qualitätsverbesserung in der Risikoanalyse und im Underwriting bieten. Für kleinere Unternehmen wie SI Re verbessert sich der Zugang zu Vendor-Lösungen, mit denen sie technologische Lücken zu grossen Playern zunehmend schliessen und den Zugang zu komplementären risikorelevanten Daten signifikant verbessern können. Allerdings bleibt die Sicherstellung der Datenqualität eine zentrale Herausforderung, die in der Industrie derzeit noch erhebliche Ressourcen absorbiert.

Was möchten Sie den Mitarbeitern, Partnern und Kunden von SI Re mit auf den Weg geben?

Erich Kästners Worte «Es gibt nichts Gutes, ausser man tut es» sind für mich ein sinnvolles Leitmotiv. Ich werde mich stets für pragmatische Lösungen im Sinne des gemeinsamen Fortschritts einsetzen. Die geschätzte Kundenorientierung von SI Re bleibt zentral und wird weiterentwickelt – gestützt durch erstklassige Talente der Branche, die wir bedarfsorientiert gewinnen, fördern und in ihrem Potenzial entfalten wollen. Ziel ist es, SI Re weiterhin als verlässlichen und agilen Partner zu positionieren, der sich durch inhaltliche Qualität und persönliche Interaktion vom Wettbewerb abhebt.

Was fasziniert Sie an der Rückversicherung?

Meine Begeisterung für die Versicherungsbranche begann schon während meines Studiums und beruht auf drei Aspekten, die bis heute unverändert sind:

- Versicherung ist ein essenzieller wirtschaftlicher Katalysator. Ohne sie wären viele unternehmerische Aktivitäten nicht möglich. Von den frühen Anfängen bei den Genuesern und später Lloyd's bis hin zu den modernsten Formen unserer Industrie zeigt sich, dass Versicherung die Basis für wirtschaftliches Handeln und Innovation bildet – ein unsichtbarer, aber unverzichtbarer Motor der Wirtschaft. Darauf hat schon Henry Ford verwiesen – er war überzeugt, dass er sein Unternehmen ohne Versicherungen nicht hätte aufbauen können.
- Der «Purpose» der Branche ist klar und überzeugend. Versicherungen tragen wesentlich zur Bewältigung grosser Herausforderungen bei, sei es bei Naturkatastrophen, Infrastrukturprojekten oder dem demografischen Wandel. Diese Aufgabe motiviert mich täglich.

– Die Vielfalt der Disziplinen und Perspektiven in unserer Branche ist einzigartig. Jede gesellschaftliche und wirtschaftliche Aktivität benötigt Versicherung. Dadurch vereint die Versicherung Experten aus den verschiedensten Bereichen. Diese interdisziplinäre Zusammenarbeit ist eine tägliche Inspiration.

Zusammenfassend besteht die Faszination der Rückversicherung für mich darin, Exzellenz in der Risikoanalyse mit der Verantwortung eines Risk Takers zu kombinieren und so einzigartigen Wert für Wirtschaft und Gesellschaft zu stiften.

SI Re stärkt Führungsteam und Fachkompetenz für die Zukunft



Dr. Robert Salzmann, Mitglied der Geschäftsleitung und CUO

Erweiterung der Geschäftsleitung von SI Re

Neben der Ernennung von Dr. Arnold Löw zum neuen CEO ist Dr. Robert Salzmann zum CUO und gleichzeitig zum Mitglied der Geschäftsleitung der SI Re berufen worden. Mit dieser Entscheidung bleibt die Leitung des Underwritings fest in der Geschäftsführung verankert und eng in die strate-

gische Ausrichtung von SI Re eingebunden.

Dr. Robert Salzmann wurde im Januar 2025 in die Geschäftsleitung berufen und zum CUO ernannt. Seit seinem Eintritt bei SI Re im Jahr 2014 als Aktuar hat Dr. Salzmann verschiedene Schlüsselpositionen übernommen, darunter die Leitung von Pricing & ILS Analytics sowie ILS Markets & Retro-

cession. Seit 2023 verantwortete er bereits den Bereich Underwriting. Seine langjährige Erfahrung, kombiniert mit fundierter Expertise in Risikomanagement und quantitativer Analyse, stärkt die technische Kompetenz des Top-Managements und fördert Innovation, Transformation und Thought Leadership in der Rückversicherungsdomain. Dr. Salzmann hat einen Masterabschluss in Angewandter Mathematik sowie einen Dokortitel der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (ETHZ). Im März 2025 hat Dr. Salzmann seinen Executive MBA mit Fokus Digitale Transformation an der Universität Zürich abgeschlossen. Er ist zudem zertifizierter Aktuar SAV und Certified Extreme Event Modeler™.

Stärkung der Kernbereiche für nachhaltiges Wachstum

Im Herbst 2024 wurden die Kernbereiche Underwriting und Risikomanagement personell weiter ausgebaut. Dies ist ein klares Bekenntnis des Unternehmens zur Stärkung seiner Marktposition in einem dynamischen Umfeld. Durch diese personellen Verstärkungen setzt SI Re konsequent auf Kundenorientierung und Fachwissen, um den Herausforderungen des Marktes nachhaltig und erfolgreich zu begegnen.



Jasmin Bonser, Underwriting Operations & Claims

Jasmin Bonser hat zum 1. September 2024 die neu geschaffene Position im Bereich «Underwriting Operations & Claims» übernommen. Mit ihrer 20-jährigen Erfahrung in der Rückversicherung, insbesondere in der Betreuung von Kunden aus den Regionen APAC, Nordics und den Niederlanden, bringt sie wertvolle Marktkenntnisse sowie Fachkompetenz in den Bereichen Underwriting und Schadenbearbeitung mit. Zuvor war sie als Client Manager bei Peak Re tätig, leitete deren Lizenzierung in der Schweiz bei der FINMA und übernahm zusätzlich die Rolle der Board Secretary. Ihre neue Funktion unterstreicht das Engagement von SI Re für erstklassige operative Prozesse und höchste Kundenzufriedenheit. Durch ihre langjährige Erfahrung im Projektmanagement und mit ERP-Systemen kann das Underwriting die Digitalisierung und Automatisierung der Geschäftsprozesse vorantreiben.



Simon Müller, Pricing Aktuar

Simon Müller verstärkt SI Re seit dem 1. Oktober 2024 als Pricing Aktuar. Mit einem starken akademischen Hintergrund und technischer Expertise in der Modellierung von Naturkatastrophenrisiken bringt er wertvolle analytische Fähigkeiten mit, die zur Weiterentwicklung aktueller Modelle beitragen.

Während seiner Tätigkeit bei PartnerRe war er für die Aggregation von Naturkatastrophenrisiken und die Durchführung massgeschneiderter Analysen des Naturkatastrophenportfolios verantwortlich. Sein MSc in Mathematik von der ETH Zürich sowie seine Qualifikation als angehender Aktuar SAV unterstreichen seine Kompetenz im Bereich Pricing und Risikobewertung. Mit seinem Know-how stärkt er die technische Grundlage für fundierte Entscheidungsprozesse.

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