

- SI Re met à profit le redressement du marché
- 20 ans chez SI Re – Retour sur deux décennies de réassurance
- Entretien avec Arnold Löw, le nouveau Directeur général de SI Re
- SI Re renforce son Comité de direction et ses équipes

STEPS 1/25

SI Re met à profit le redressement du marché

Selon l'indice européen réalisé par Guy Carpenter, les tarifs de la réassurance des catastrophes naturelles ont reculé de 5,3% lors des renouvellements de janvier 2025. Grâce aux bons résultats de souscription et d'investissement, le capital de réassurance disponible en 2024 s'est inscrit à 607 milliards d'USD, établissant un nouveau record.¹ Les capitaux traditionnels et alternatifs ont contribué à cette progression de manière égale.

Développement du marché

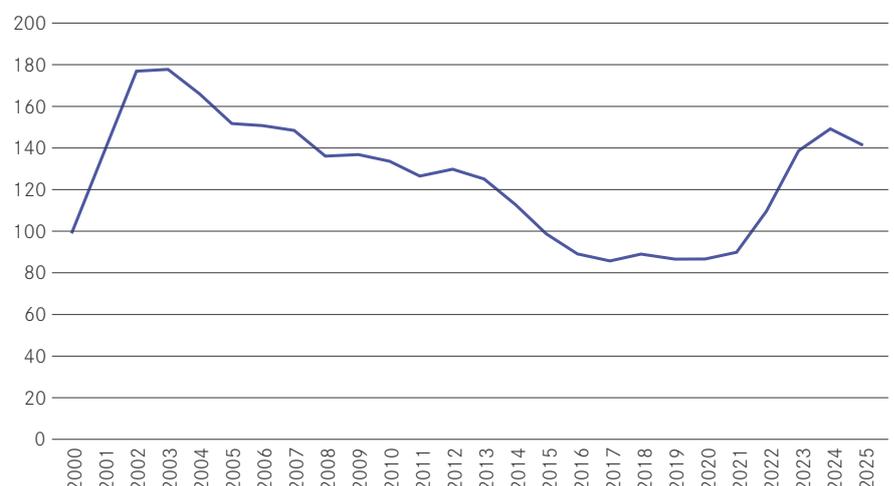
Les défis liés au contexte macroéconomique et géopolitique ont perduré en 2024. En Europe, la croissance a stagné, tandis que les tensions géopolitiques se sont accentuées. La France et l'Allemagne ont été touchées par des crises politiques internes. Le recul de l'inflation, qui se rapproche de l'objectif de 2%, et l'évolution favorable des marchés des capitaux ont toutefois contribué à une embellie.

L'année 2024 a été la plus chaude mesurée depuis le début des relevés météorologiques en 1850. Au niveau mondial, les événements naturels assurés ont occa-

sionné des dommages d'un montant total de 154 milliards d'USD, soit 27% de plus que la moyenne sur dix ans (de 2014 à 2023) de 121 milliards d'USD.² En Europe, 57% des dommages couverts résultent de périls secondaires (inondations, incendies de forêt, grêle et tempêtes convectives graves, notamment), qui se produisent de plus en plus dans des régions historiquement épargnées par ces événements.³

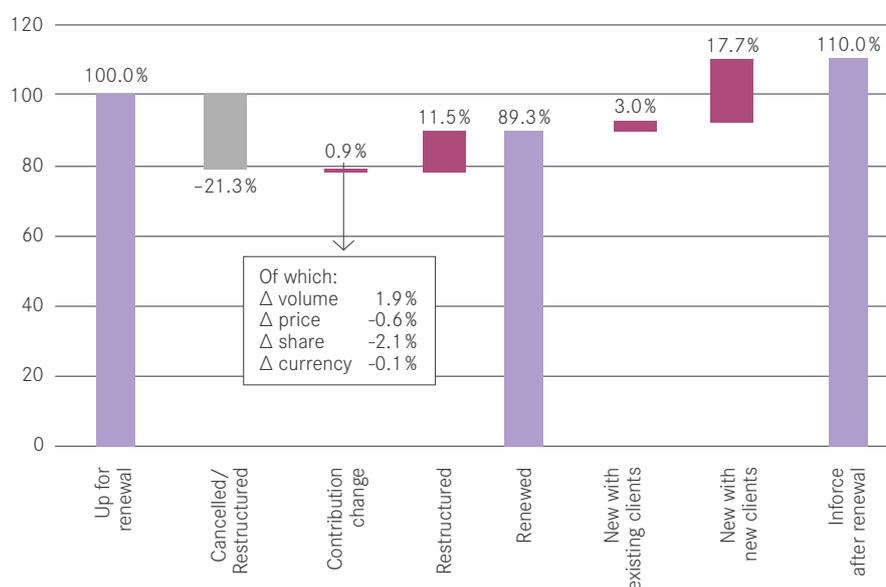
La discipline adoptée au début de la dislocation des marchés des rétrocessions en 2022 s'est poursuivie en 2024, gagnant le secteur de l'assurance. Le repli de l'inflation a permis aux assureurs d'imposer à leurs clients des tarifs enfin conformes au risque et de créer ainsi des conditions durables dans toute la chaîne de création de valeur. Grâce à leur

INDICE EUROPÉEN DES TARIFS DE LA RÉASSURANCE DES CATASTROPHES NATURELLES
2000-1^{er} janvier 2025



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

RENOUVELLEMENT DU PORTEFEUILLE TOTAL AU 01.01.2025 (EN %)



résilience accrue, ils peuvent mieux absorber les charges de sinistre élevées et se redresser plus rapidement. Dans le même temps, les investisseurs ont repris confiance, et la forte performance du marché des rétrocessions et des Insurance-linked Securities (ILS) en 2024 s’est accompagnée d’une croissance notable des capacités de rétrocession.

Poursuite de la diversification

SI Re a profité d’un environnement de marché stable pour étoffer son portefeuille et se positionner en vue de sa croissance future. Outre les conditions exogènes, le relèvement à « A », avec une perspective stable, de la notation de la solidité financière de SI Re par Fitch a eu des effets positifs, puisqu’il nous a permis d’accéder à de nouveaux clients et à de nouvelles affaires.

Lors des renouvellements de janvier, notre portefeuille a crû d’environ 10 %, à 226.3 millions d’EUR. Une part importante des affaires en portefeuille a été restructurée. La hausse de notre encaissement découle surtout d’affaires nouvelles réalisées avec de nouveaux clients. Comme lors de l’exercice précédent, nous avons pu acquérir plus de

8% de nouveaux clients et réduire dès lors à 21% la part des primes cédées par notre maison-mère. Cette évolution reflète clairement le succès de la politique de diversification et de développement des affaires hors groupe menée par SI Re au cours des dernières années.

SI Re peut ainsi soutenir le groupe encore plus efficacement et contribuer sensiblement à la croissance rentable et diversifiée de ce dernier. La restructuration ciblée du portefeuille sur certains marchés, la répartition optimisée des parts et le volume significatif d’affaires nouvelles réalisées avec des clients tant existants que nouveaux à des conditions adéquates ont encore amélioré la qualité de notre portefeuille. La part des affaires non proportionnelles s’est accrue de 3 points de pourcentage. Cela a permis à SI Re de s’éloigner davantage des sinistres de fréquence et de gérer ses expositions de manière encore plus ciblée.

Ainsi, nous avons encore réduit notre exposition aux risques qui présentaient une volatilité élevée ces dernières années. En particulier, nous avons diminué la part des affaires Dommages de 6% dans notre portefeuille, principale-

ment grâce à une croissance plus soutenue dans d’autres branches et au transfert des affaires proportionnelles vers des affaires non proportionnelles.

SI Re a axé la souscription des affaires événements naturels sur les tranches hautes présentant une faible probabilité de survenance pour conserver une exposition basse aux risques de fréquence. Ce faisant, les affaires à déroulement long ont encore gagné en importance. Cette évolution de notre portefeuille de réassurance traditionnelle, associée au développement des activités ILS, fait de SI Re une société de réassurance solide, flexible et tournée vers l’avenir. Sur le plan géographique, nous avons augmenté notre portefeuille au Royaume-Uni et avons encore développé nos relations avec nos clients en Allemagne, en France ainsi qu’en Europe centrale et de l’Est.

Les renouvellements du 1^{er} janvier 2025 ont ainsi permis à SI Re de renforcer son positionnement en se développant sur le plan géographique et en souscrivant davantage d’affaires dans des lignes d’activité non exposées aux événements naturels.

20 ans chez SI Re – Retour sur deux décennies de réassurance

Au cours des deux dernières décennies, SI Re a surmonté plusieurs crises qui ont marqué durablement les marchés de l'assurance. Avec le recul, ce ne sont pas les événements assurantiels, mais bien les turbulences sur les marchés financiers qui ont constitué les plus grands défis pour notre secteur et notre entreprise. Le secteur de l'assurance a vécu de longues périodes paisibles, entrecoupées de brefs moments difficiles. En revanche, les marchés financiers ont subi de graves crises qui ont modifié notre secteur de manière durable. Ces défis ne nous ont pas épargnés, mais notre gouvernance et notre discipline en matière de souscription et de gestion des risques ont contribué à compenser avec succès les revers affectant nos investissements ou notre portefeuille d'affaires.

Les débuts en 2005

Eu égard aux turbulences du secteur financier après l'éclatement de la bulle des dotcoms en 2001 et au cycle de marché difficile qui a suivi les attentats du 11 septembre 2001, nous voulions créer un réassureur qui se caractérise par sa fiabilité et ses résultats durables et qui, en tant que filiale d'une compagnie d'assurance, peut agir indépendamment des sautes d'humeur du marché des capitaux. Nous nous sommes donc focalisés sur les branches présentant une volatilité plus faible que les affaires Dommages, ce qui nous a permis d'éviter les risques de cumul pendant notre phase de lancement.

Crise financière « mondiale » de 2007 et 2008

La surchauffe du marché immobilier aux États-Unis, la propension aux



Bertrand R. Wollner, Directeur général de 2005 à avril 2025

risques excessive des établissements financiers et les évaluations trop optimistes des agences de notation concernant les titres garantis par des hypothèques, renforcées par une titrisation et une restructuration agressives des prêts hypothécaires, ont déclenché des turbulences sans précédent sur les marchés financiers. Initialement appelées crise des subprimes, ces turbulences font partie des bouleversements les plus graves dans l'histoire de la finance moderne. Elles ont conduit à des faillites de banques et à une récession mondiale,

à laquelle les gouvernements et les banques centrales ont répondu par une politique monétaire expansionniste, c'est-à-dire par une augmentation extraordinaire de la masse monétaire et une phase de taux d'intérêt bas, qui a duré de facto jusqu'en 2022.

Cette crise a révélé de profondes lacunes systémiques dans le secteur de l'assurance. Des entreprises leaders telles qu'AIG et Swiss Re, qui avaient investi dans des credit default swaps (CDS), ont enregistré des pertes

considérables. AIG a été contrainte de demander l'aide de l'État, tandis que Swiss Re a pu se stabiliser grâce à la participation financière du conglomérat d'investissement Berkshire Hathaway. Les assureurs et les réassureurs ont alors durci leurs directives de souscription, consolidé leurs fonds propres et réexaminé leurs stratégies de placement.

Cette crise des subprimes n'a affecté que marginalement notre entreprise encore jeune. Elle s'est étendue à d'autres catégories de titres et a entraîné des correctifs de valeur dans les placements – une situation qui a brièvement altéré notre solvabilité. Grâce aux plans de sauvetage élaborés par les banques centrales, les cours de notre portefeuille obligataire se sont progressivement redressés et ont retrouvé leur niveau initial.

Crise de l'euro de 2009 à 2015 : appétit au risque accru en raison d'une dette souveraine élevée

La crise de l'euro est une conséquence de la crise financière. Plusieurs États membres de l'Union européenne (UE), dont la Grèce, le Portugal, l'Irlande, l'Italie et l'Espagne, présentaient un endettement énorme et risquaient de ne plus pouvoir honorer leurs prêts. L'UE, la Banque centrale européenne (BCE) et le Fonds monétaire international (FMI) ont proposé des plans de sauvetage assortis de mesures d'économies strictes, qui ont engendré une stagnation de l'économie, des mouvements sociaux et une grande instabilité financière dans ces pays.

La crise de l'euro a eu un impact majeur sur les secteurs financier et de l'assurance, en particulier pour les entreprises détenant un vaste portefeuille d'obligations d'État européennes. Fortis, un grand groupe financier du Benelux, a rencontré des problèmes de liquidités qui ont conduit à une nationalisation partielle et à la vente de ses opérations ban-

caires. La banque franco-belge Dexia a dû être sauvée par des aides publiques, ce qui a mis en difficulté l'assureur belge Ethias, qui a lui aussi fait appel au gouvernement belge en vue d'une injection de capitaux.

Ces événements nous ont amenés à redéfinir notre stratégie de placement. Eu égard aux risques liés à la dette souveraine, nous avons progressivement transféré la majeure partie de notre portefeuille de placement dans des obligations d'entreprises financières et industrielles et accepté dès lors un risque de crédit accru.

La faiblesse des taux d'intérêt, qui a débuté en 2007 et s'est prolongée jusqu'en 2021, a contraint les assureurs à se concentrer sur leur métier. Le marché n'a toutefois jamais connu de période véritablement difficile, car du capital bon marché provenant d'un assouplissement quantitatif a toujours alimenté le secteur, évitant ainsi une

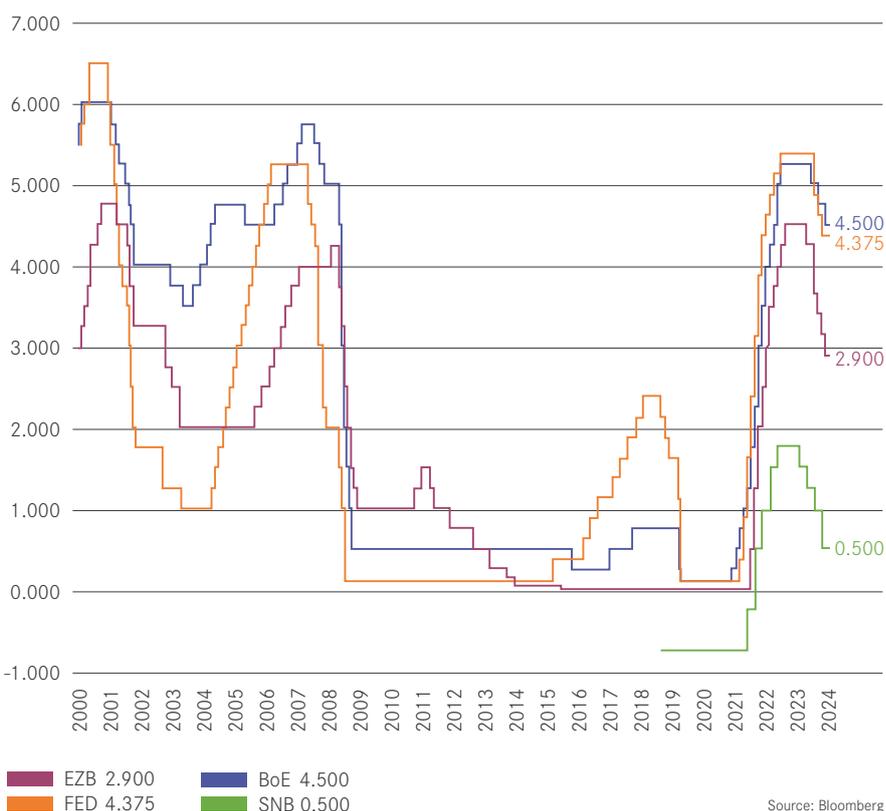
raréfaction des capacités d'assurance et de réassurance.

Accès aux Insurance-linked Securities (ILS) en 2010 – notre deuxième pilier

Dans la réassurance traditionnelle, nous avons d'emblée suivi une stratégie axée sur l'Europe. Dès avril 2010, une stratégie globale de souscription de titrisations d'assurance a été adoptée. Ce fut une étape importante pour le développement stratégique de notre entreprise.

L'effondrement de Lehman Brothers en septembre 2008 a changé les mentalités dans le secteur des ILS : les risques de crédit et d'investissement ont pratiquement disparu des structures. Les nouvelles émissions ont permis aux investisseurs de souscrire des risques d'assurance explicites. Cette évolution nous a ouvert la voie des marchés de convergence.

COURBE DES TAUX BLOOMBERG



Source: Bloomberg

Aujourd'hui, la gestion du portefeuille ILS est menée en tant qu'unité commerciale distincte sous le nom de « SI Re ILS Markets » et constitue le deuxième pilier dans le domaine de la souscription aux côtés de la réassurance traditionnelle.

Parallèlement au développement de l'activité ILS, nous avons également élargi notre offre de capacité cat dans le cadre de relations clients étendues dans le secteur traditionnel de la réassurance - une démarche qui est explicitement saluée par nos clients. Nous évaluons les expositions de la réassurance et de l'activité ILS de manière holistique et cohérente. Cette approche nous permet d'atteindre un haut niveau de diversification et de gérer activement les risques de cumul.

Pandémie de COVID-19 : un séisme mondial

La pandémie, qui a débuté en Chine en 2019, a occasionné des dysfonctionnements économiques majeurs, une surcharge des systèmes de santé, de vastes restrictions de la liberté de mouvement, une interruption des chaînes d'approvisionnement et un effondrement conjoncturel mondial. Des mesures de soutien public sans précédent ont été nécessaires.

La crise a fait naître une incertitude considérable dans le secteur de l'assurance. De nombreuses polices couvraient certes les pertes d'exploitation, mais personne ne s'attendait à ce que l'État ordonne la fermeture provisoire de secteurs industriels complets. Les définitions imprécises des garanties dans les polices d'assurance ont entraîné des charges de sinistre. De plus, la pandémie a accru la volatilité des marchés et pesé sur les portefeuilles de placement des assureurs. Elle a cependant aussi eu quelques effets positifs, dont une baisse significative des sinistres dans la branche automobile en raison des restrictions de mobilité et une accélé-

ration de la transformation numérique.

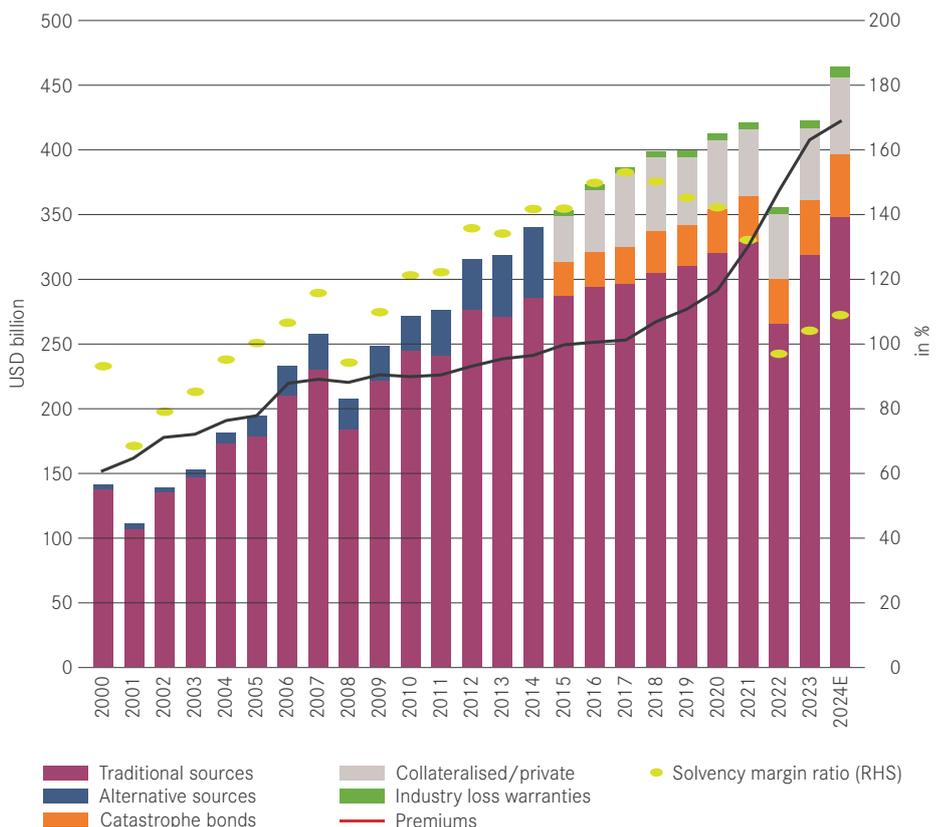
Les plans de relance des banques centrales ont prolongé de facto la faiblesse des taux d'intérêt. Les prix à la production et ceux des matières premières ont commencé à croître en raison de l'interruption des chaînes d'approvisionnement, pesant de plus en plus sur la rentabilité des branches d'assurance exposées. Or, cet effet ne s'est pas immédiatement reflété dans l'indice des prix à la consommation et, malgré les avertissements des économistes, les prévisions en ont tenu compte bien trop tardivement.

La reprise de la consommation a engendré une hausse de l'inflation que l'on n'avait plus vue depuis des décennies. D'abord hésitantes, les banques centrales ont néanmoins re-

levé drastiquement les taux d'intérêt en 2022. Cette même année, l'assurance s'est retrouvée dans une situation qu'elle n'avait plus connue depuis la crise financière : sa capacité à supporter les risques a baissé. Selon Howden, le capital-risque a perdu plus de 50 milliards d'USD pour s'établir à quelque 350 milliards d'USD et la solvabilité a plongé, passant de 130% à moins de 100%. En outre, la « dislocation du marché des rétrocessions » s'est beaucoup accentuée. En d'autres termes, celui-ci n'était plus couplé au marché de la réassurance et sa disponibilité comme source de capitaux pour les réassureurs s'est réduite. Nous avons averti de cette évolution depuis des années.

Nous avons également ressenti ce coup de frein. Le groupe a renforcé nos fonds propres pour conserver

CAPITAL DE RÉASSURANCE DÉDIÉ ET PRIMES BRUTES DE RÉASSURANCE DANS LE MONDE (TOUTES BRANCHES), DE 2000 À 2024 (ESTIMATIONS)



Source: Howden, Past the Pricing Peak, 2025

notre ratio de solvabilité au-dessus des 200%. Les cours se sont toutefois rapidement redressés. De plus, l'inflation s'est traduite par des sommes d'assurance plus élevées et par une forte demande de réassurance. Grâce au renforcement de notre capitalisation, nous étions bien armés pour le difficile cycle de marché qui s'esquissait.

Changement climatique à l'ère post-COVID : le prochain défi des assureurs

Les dommages dus aux événements naturels ont régulièrement progressé ces 20 dernières années. Cette hausse s'est toutefois accélérée dans les années post-COVID, avec une augmentation sensible des sinistres de fréquence liés aux risques secondaires, qui sont difficiles à prévoir et à modéliser. L'Europe aussi enregistre une recrudescence de ces dommages, notamment en raison de la grêle et des inondations en été. Cette évolution nous a également affectés, car nous avons développé un portefeuille significatif dans la branche Dommages aux biens.

Cette association d'événements météorologiques extrêmes toujours plus fréquents et d'un regain rapide de l'inflation a conduit à une contraction abrupte du marché de la réassurance et à un changement de paradigmes dans le secteur. Les rétentions et les tarifs ont été fortement relevés et les contrats, restructurés en profondeur.

Nous avons profité de ce durcissement majeur du marché pour renforcer notre rentabilité, développer notre volume de primes et diversifier notre portefeuille.

Cette tendance s'est étendue aux marchés de l'assurance en raison des capacités de réassurance réduites et de la hausse des rétentions. Ils ont donc augmenté leurs tarifs, tout en incitant leurs clients à améliorer leur gestion des risques.

Du laissez-faire des années 1990 à des règles plus strictes après les crises

Chacune de ces crises s'est soldée par un durcissement des règles qui a modifié durablement les secteurs financier et de l'assurance. La création de la FINMA en 2009, la mise en place de Bâle III en 2010 pour stabiliser le secteur bancaire ainsi que l'implémentation du Test suisse de solvabilité (SST) en 2011 et de Solvabilité II en 2016 ont rehaussé de manière significative les exigences de compliance.

Les sauvetages d'UBS (en 2008) et de Credit Suisse (en 2023) ont encore accru les contrôles réglementaires du secteur financier. Nous avons renforcé proactivement nos structures de compliance et de gestion des risques pour garantir notre transparence et notre résilience financière.

SI Re aujourd'hui : un réassureur résilient et viable

Avec le recul, nous sommes restés fidèles à nos objectifs durant ces 20 ans et avons bâti un réassureur qui, malgré sa taille ou grâce à elle, n'a à rougir d'aucune comparaison. Nous voulions être pour nos cédantes un partenaire fiable, peu volatil et au profil risques/rendement savamment étudié. Nous y sommes parvenus, comme en témoigne de nouveau la croissance de notre portefeuille de clients en 2025.

SI Re a enregistré une croissance organique ces dernières décennies. Sa structure est claire, son équipe de direction prudente, et elle se focalise sur une rentabilité durable. En cours de réalisation, le plan quinquennal de transformation numérique, y compris le passage à une plateforme cloud, augmente encore l'efficacité et la souplesse de nos processus.

Grâce à notre croissance durable, notre discipline en matière de souscription et de gestion des risques ainsi

que nos investissements réguliers dans notre équipe et notre expertise, Fitch a estimé que SI Re était une entreprise-clé du groupe et a relevé d'un degré, à « A », la notation de notre solidité financière.

Après plus de 20 ans à la tête de SI Re, je regarde cette aventure émouvante et couronnée de succès avec une profonde gratitude. Je remercie sincèrement notre maison-mère SIGNAL IDUNA, notre conseil d'administration et son président de longue date, Klaus Sticker, qui est également notre fondateur, pour sa clairvoyance et son soutien. Mes remerciements vont également à nos estimés clients, courtiers et partenaires et à mon équipe formidable. Cette réussite n'aurait pas été possible sans votre confiance, votre soutien et votre collaboration sans faille.

J'ai dirigé cette entreprise et contribué à son développement avec une immense joie. C'était un honneur pour moi, et je suis fier de ce que nous avons accompli. Je me réjouis désormais d'observer la future croissance de SI Re.

Entretien avec Arnold Löw, le nouveau Directeur général de SI Re

Arnold Löw reprendra le poste de Directeur général de SIGNAL IDUNA Réassurance SA (SI Re) le 1^{er} mai 2025. Dans cet entretien, il esquisse sa vision pour conduire le développement stratégique de SI Re avec sa future équipe, améliorer encore la proximité avec les clients et développer des solutions agiles.

Qu'est-ce qui vous incite à reprendre la direction de SI Re ?

Ma principale motivation est l'occasion unique d'élaborer directement et sans entrave, en collaboration avec une équipe très qualifiée, des solutions de réassurance axées sur les clients et de les développer régulièrement. En général, cette possibilité est très limitée dans les grandes entreprises en raison de leur complexité, de leur hiérarchie rigide et de leurs structures opérationnelles – les modifications y sont contraignantes et chronophages. En revanche, un petit réassureur agile comme SI Re peut orienter de manière plus efficace et pragmatique la chaîne de création de valeur vers les besoins de ses clients. Priorité est donnée à la relation client, dans laquelle du temps et de l'énergie sont investis directement. On pose ainsi les bases de solutions sur mesure et encourage une collaboration étroite et ciblée avec les clients. Pour moi, ces possibilités conceptuelles, l'orientation clientèle et la participation directe aux processus opérationnels rendent le poste de Directeur général de SI Re particulièrement intéressant.

L'équilibre entre la précision de la souscription, la situation du marché et les besoins des clients m'a toujours fasciné. Je me réjouis de mettre cette



Arnold Löw, Directeur général à partir du 1^{er} mai 2025

expérience au service de SI Re – afin de construire, avec nos clients, sur la valeur ajoutée existante et de développer des solutions à bénéfice durable. Cette expérience, je souhaite l'apporter dans le nouvel environnement de SI Re. Je mets l'accent non seulement sur les systèmes et les procédures, mais également et surtout sur les personnes. J'aimerais créer un environnement dans lequel chaque membre de

l'équipe de SI Re peut exploiter tout son potentiel, car des perspectives de développement claires sont décisives pour enthousiasmer et motiver durablement des collaborateurs ambitieux. La culture de SI Re, qui se caractérise par le sens de la qualité, le professionnalisme, la fiabilité et l'humanité, constitue une autre motivation. Ces valeurs me correspondent personnellement. En tant que Directeur général,

je souhaite non seulement préserver ces valeurs, mais également les promouvoir.

Quels sont les atouts de SI Re ?

Pour moi, SI Re est une montre de haute précision, comme en témoignent les évolutions et les résultats impressionnants des 20 dernières années. L'excellence des collaborateurs, la solide capitalisation et le lien stratégique avec le groupe SIGNAL IDUNA sont essentiels en la matière. D'ailleurs, Fitch a récemment récompensé ces aspects en relevant notre notation à « A ». SI Re est un partenaire fiable, doté d'une stratégie ciblée et profondément ancré dans le segment des compagnies d'assurance mutualistes en Europe. Nous nous démarquons également sur le marché par notre compétence élevée dans la gestion des événements naturels à l'aide des ILS.

Quelles sont, selon vous, les tâches les plus urgentes ?

SI Re est en excellente forme. Mon principal objectif est de poursuivre et de renforcer durablement notre réussite actuelle en mettant l'accent sur un développement stratégique continu pour garantir la performance et l'avenir de SI Re sur le long terme. Cela nécessite surtout une évolution cohérente plutôt qu'une réorientation fondamentale. Il est essentiel d'affiner régulièrement la stratégie et le modèle opérationnel pour relever les défis dynamiques qui découlent de risques en pleine mutation.

Venant de l'extérieur, mon objectif dans les premiers jours et semaines sera certainement de comprendre rapidement le fonctionnement de SI Re dans toutes ses dimensions internes et externes. Je connais le marché de la réassurance depuis plus de 20 ans, mais je dois découvrir SI Re de l'intérieur et me faire une idée plus précise de sa stratégie, sa structure, sa culture et, surtout, des personnes qui

en font ce qu'elle est aujourd'hui. Des sujets tels que les valeurs des clients, la qualité de la souscription, la gestion du portefeuille, la technologie et le développement des collaborateurs sont importants pour moi. Je pense qu'il est essentiel d'échanger directement avec les clients pour mieux comprendre leurs défis et le rôle que joue SI Re de leur point de vue. J'aimerais notamment saisir cette occasion unique de me présenter directement à eux avant le début de la saison des conférences et des renouvellements du second semestre.

La recrudescence des dommages dus aux événements naturels accentue la pression sur la réassurance. Quel rôle jouera SI Re dans cet environnement ?

L'ampleur et la fréquence des événements naturels sont effectivement en hausse, tandis que la capacité de prévision du secteur n'évolue pas au même rythme, notamment pour les risques secondaires. Compte tenu de sa taille, SI Re ne fournit pas de grandes capacités, mais propose des compétences utiles grâce à sa stratégie ILS. Cela permet des investissements ciblés dans les risques catastrophiques pour équilibrer précisément le portefeuille de réassurance traditionnel.

Selon vous, quelle importance a la technologie dans l'avenir de la réassurance ?

La réassurance se transforme progressivement sur le plan technique, des technologies telles que l'Internet des objets, la blockchain et l'intelligence artificielle offrant un potentiel considérable pour gagner en efficacité et améliorer la qualité dans l'analyse des risques et la souscription. Pour des petites entreprises comme SI Re, cela améliore l'accès à des solutions dites de vendeur qui permettent de réduire l'écart technologique avec les principaux acteurs et d'obtenir bien plus facilement des données complé-

mentaires importantes sur les risques. Garantir la qualité des données reste cependant un défi majeur, qui mobilise encore des ressources colossales.

Quel message souhaitez-vous faire passer aux collaborateurs, aux partenaires et aux clients de SI Re ?

Mon action est guidée par l'adage d'Erich Kästner : « Le bien n'existe que si on le fait ». Je m'engagerai toujours en faveur de solutions pragmatiques au sens d'un progrès commun. Appréciée, l'orientation-clientèle de SI Re demeure primordiale et sera développée – avec l'aide des meilleurs talents du secteur, que nous souhaitons recruter selon les besoins, encourager et aider à déployer leur potentiel. L'objectif est de maintenir le positionnement de SI Re comme un partenaire fiable et agile, qui se démarque de la concurrence par la qualité de son travail et son interaction personnelle.

Qu'est-ce qui vous fascine dans la réassurance ?

Née pendant mes études, ma passion pour le secteur de l'assurance repose sur trois aspects qui demeurent inchangés :

- L'assurance est un catalyseur économique essentiel. Sans elle, de nombreuses entreprises ne pourraient pas exercer leur activité. De ses débuts chez les Génois aux formes les plus modernes de notre secteur en passant par la Lloyd's, l'histoire montre que l'assurance est le fondement des échanges économiques et de l'innovation. C'est un moteur invisible, mais indispensable de l'économie. D'ailleurs, Henry Ford était convaincu qu'il n'aurait pas pu fonder son entreprise sans les assurances, et il n'hésitait pas à le dire.

- L'objectif du secteur est clair et convaincant : les assurances contribuent de manière essentielle à relever des défis majeurs tels que des

événements naturels, des projets d'infrastructure ou l'évolution démographique. Cette tâche me motive quotidiennement.

- La diversité des disciplines et des perspectives est unique dans notre secteur. Toute activité économique et sociétale requiert une assurance. Celle-ci rassemble des experts issus des domaines les plus divers. Cette collaboration interdisciplinaire est une source d'inspiration quotidienne.

En résumé, la réassurance me fascine car elle allie l'excellence de l'analyse des risques avec la responsabilité d'un preneur de risques, créant ainsi une valeur unique pour l'économie et la société.

SI Re renforce son Comité de direction et ses équipes



Robert Salzmänn, membre de la direction et CUO

Élargissement de la direction de SI Re

Outre la nomination d'Arnold Löw comme nouveau Directeur général, SI Re a réaffirmé le rôle essentiel de la souscription comme pierre angulaire de sa stratégie de développement en nommant Robert Salzmänn Chief Underwriting Officer (CUO) et membre de la direction.

Robert Salzmänn a été nommé CUO et membre de la Direction de SI Re en janvier 2025. Depuis son arrivée chez SI Re en qualité d'actuaire en 2014, Robert Salzmänn a occupé plusieurs postes clés, d'abord en qualité de responsable de la tarification des affaires traditionnelles et ILS, puis comme responsable des marchés ILS et Rétrocession. Depuis 2023, il assume la responsabilité du département Sous-

cription. Son expérience et sa solide expertise dans la gestion des risques et l'analyse quantitative renforcent la compétence technique de la direction générale, encourageant l'innovation, la transformation et un leadership éclairé dans la réassurance. Titulaire d'un master en mathématiques appliquées et d'un doctorat de l'École polytechnique fédérale de Zurich (EPFZ), Robert Salzmänn a achevé son Executive MBA sur la transformation numérique en mars 2025 à l'Université de Zurich. Il est également actuaire certifié ASA et Certified Extreme Event Modeler™.

Renforcement des équipes clés

Le personnel des départements Souscription et Gestion des risques s'est encore étoffé à l'automne 2024, soulignant la volonté de l'entreprise de renforcer sa position sur un marché dynamique. À travers ces recrutements, SI Re mise sur l'orientation clientèle et les connaissances techniques de ses équipes pour relever brillamment et durablement les défis du marché.



Jasmin Bonser, Underwriting
Operations & Claims

Jasmin Bonser a rejoint le département Underwriting Operations & Claims le 1^{er} septembre 2024. Dotée de 20 ans d'expérience dans la réassurance, notamment dans la gestion des clients des régions Asie-Pacifique, Pays scandinaves et Pays-Bas, elle apporte une connaissance précieuse de ces marchés et une grande compétence dans la souscription et la gestion des sinistres. Elle a travaillé auparavant comme gestionnaire de clientèle chez Peak Re, où elle a supervisé la procédure d'agrément de l'entreprise auprès de la FINMA, l'autorité de contrôle en Suisse, et a également officié comme secrétaire du conseil d'administration. Sa nouvelle fonction souligne l'engagement de SI Re pour des processus opérationnels de qualité et une grande satisfaction des clients. Sa longue expérience dans la gestion de projets et les progiciels de gestion intégrée permettront de poursuivre la numérisation et l'automatisation des processus de l'entreprise.



Simon Müller, actuaire Tarification

Simon Müller est entré en fonction chez SI Re en qualité d'actuaire Tarification le 1^{er} octobre 2024. Il possède de vastes connaissances académiques et une expertise technique dans la modélisation des risques catastrophiques. Ses précieuses capacités analytiques contribueront au développement des modèles actuariels.

Dans son activité précédente chez PartnerRe, il était chargé d'agrèger les risques catastrophiques et de réaliser des analyses sur mesure du portefeuille correspondant. Son Master of Science en mathématiques de l'EPFZ et sa qualification de futur actuaire ASA soulignent ses compétences dans la tarification et l'évaluation des risques.

Son expertise vient renforcer les compétences techniques de SI Re, qui sont fondamentales dans nos prises de décision.

SIGNAL IDUNA
Réassurance SA

Une filiale de
SIGNAL IDUNA Groupe

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