

- Das aktuelle Marktumfeld bestätigt den Wert langfristiger Kundenbeziehungen
- SIRe demonstriert ihre Stärke in der Januar 2026 Erneuerung
- SIRe investiert in langfristige Kundenbeziehungen und hohe Servicequalität

STEPS 1/26

Das aktuelle Marktumfeld bestätigt den Wert langfristiger Kundenbeziehungen

In dem gegenwärtigen, unruhigen Marktumfeld hat SIRe erneut die Werthaltigkeit ihrer Strategie unter Beweis gestellt. Die Attraktivität des Rückversicherungsmarkts hat in der jüngsten Hard-Market-Phase durch strukturelle Adjustierungen und signifikante Ratensteigerungen deutlich zugenommen und hat in Konsequenz zu einem neuen Höchststand der Rückversicherungskapazität geführt. Aufgrund der dadurch entstandenen Überkapazitäten hat sich der Markt bereits wieder von einem Verkäufer- zu einem Käufermarkt gedreht. Dies hat zu deutlich mehr Auswahlmöglichkeiten der Zedenten bei der Zusammenstellung ihrer Rückversicherungspanels geführt. In diesem herausfordernden Umfeld ist es SIRe dennoch gelungen, ihr Portfolio auf dem Rekordniveau des Vorjahres zu erneuern und sogar zu verbessern, indem die Kundenbasis erweitert und breiter diversifiziert wurde.

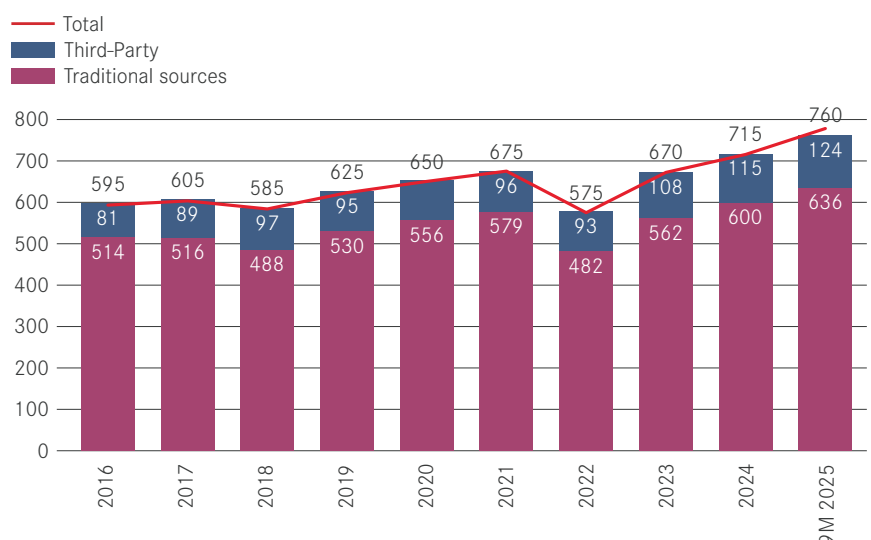
Das globale Rückversicherungskapital belief sich zum 30. September 2025 auf geschätzte 760 Milliarden USD. Dies entspricht einem Anstieg um 6% gegenüber dem Vorjahr. Das traditionelle Ka-

pital, das auf 636 Milliarden USD anstieg, profitierte von hohen, einbehaltenen Gewinnen und nicht realisierten Erträgen auf der Investmentseite.¹

Seitens der Kapitalinvestoren besteht weiterhin eine starke Nachfrage nach attraktiven Renditen ohne Korrelation zu den globalen Kapitalmärkten. Dies führt dazu, dass sich das alternative

Kapital, das über verschiedene Kanäle in den Rückversicherungsmarkt fließt, auf 124 Milliarden USD erhöht hat. Im Jahr 2025 wurde ein Rekordvolumen an Insurance-Linked Securities (ILS) emittiert, das sich von den etablierten Katastrophenanleihen zunehmend auch auf andere Risikoklassen wie Haftpflicht und Cyber ausweitet. Auch der Sidecar-

ENTWICKLUNG DES GLOBALEN RÜCKVERSICHERUNGSKAPITALS
in Milliarden USD



¹ Aon, Reinsurance Market Dynamics, Januar 2026

Sources: Company financial statements / Aon's Reinsurance Solutions / AonSecurities Inc.

Markt ist gewachsen, teilweise getrieben vom Eintritt grosser Asset Manager und Hedgefonds, die von den derzeit attraktiven Renditen und den weitgehend unkorrelierten Risiken der Rückversicherung angezogen werden.

Die Zunahme an verfügbarem Risikokapital traf im vergangenen Jahr auf eine hohe Nachfrage nach Rückversicherungsschutz. Aufgrund unverändert hoher geopolitischer Unsicherheiten, Volatilität an den Finanzmärkten sowie erheblicher Naturkatastrophenrisiken stiegen die von Erstversicherern gekauften Deckungslimiten im Jahresvergleich um durchschnittlich 5%.²

Während erneut opportunistische Kapazität in den Markt drängt, verfolgt SI Re unverändert eine an langfristigen Kundenbeziehungen orientierte Strategie. Dieser Ansatz hat sich auch in der jüngsten Erneuerungsrunde ausgezahlt, denn wir konnten das hohe Volumen des Vorjahres auf Basis disziplinierten Underwritings halten und gleichzeitig unsere Kundenbasis verbreitern. Wir unterstützen unsere Zedenten mit Expertise, konsistenten Angeboten, Kontinuität und Loyalität. Obwohl wir unseren konservativen Underwriting-Ansatz weiter verfolgen, bauen wir unser Portfolio stetig aus, indem wir weitere Regionen, Risiken

und Zedenten in unser Buch aufnehmen. Gleichzeitig stärken wir unsere bestehenden Beziehungen und erhöhen unsere Beteiligungen an bestehenden Programmen.

Darüber hinaus verfolgen wir weiterhin unsere duale Strategie, indem wir unser Rückversicherungsgeschäft mit Investitionen in ILS auf der Aktivseite ergänzen und dadurch die Risiken auf der Passivseite diversifizieren. Im Jahr 2025 haben wir unser ILS-Portfolio um weitere 19% auf 111 Millionen USD ausgebaut und dabei von den günstigen Marktbedingungen profitiert. Zudem tragen wir als Kerneinheit der SIGNAL IDUNA Gruppe massgeblich zur Stärke der Gruppe bei und profitieren im Gegenzug von ihren Zessionen – letztlich zum Vorteil unserer Kunden.

Die Effizienz von SI Re ist einer unserer zentralen Wettbewerbsvorteile, den wir weiter stärken werden. Unsere Zedenten haben bei SI Re einen zentralen Ansprechpartner innerhalb eines hoch motivierten und kundenorientierten Underwriting-Teams. Dies gewährleistet Stabilität und beschleunigt die Entscheidungsfindung, die ausschliesslich in der Schweiz erfolgt und nicht über verschiedene Regionen verteilt ist. Dies vermeidet zudem unterschiedliche Zuständigkeiten und unter-

streicht eine klare Verantwortlichkeit, die für unsere Zedenten transparent ist.

Im Rahmen der langfristigen Strategie hat SI Re eine strukturierte digitale Transformationsinitiative gestartet, um die operative Resilienz und den Kundenservice weiter zu verbessern. Dabei setzen wir auch gezielt Künstliche Intelligenz ein. Dadurch haben wir unsere Entscheidungsprozesse beschleunigt, Daten-Governance und Analytik verbessert und können somit unsere Kunden in einem dynamischen Risikoumfeld schneller und wirkungsvoller unterstützen.

Mit Blick auf das Marktumfeld erwarten wir in absehbarer Zeit eine Fortsetzung des aktuellen Trends der Aufweichung der Marktbedingungen, d.h. Zufluss zusätzlicher Kapazitäten und weiterer Druck auf das Ratenniveau. Gleichzeitig wird aufgrund neuer Risiken und Technologien die Nachfrage nach innovativen Rückversicherungslösungen hoch bleiben. Wir wollen die daraus resultierenden Chancen gezielt nutzen und für unsere Kunden passende Lösungen schaffen – sei es durch traditionelle oder massgeschneiderte Deckungen, die langfristig die Partnerschaft mit unseren Zedenten stärken.

SI Re demonstriert ihre Stärke in der Januar 2026 Erneuerung

Die Januar-Erneuerung stand für SI Re ganz im Zeichen ihrer wichtigsten strategischen Prämissen – zum einen der Pflege und Intensivierung der langfristigen Beziehungen zu ihren Zedenten, zum anderen des weiteren Ausbaus und Diversifizierung des Portfolios. Dieser ausgewogene Ansatz erwies sich im aktuellen volatilen Marktumfeld als besonders wertvoll. Nach der Marktverhärtung in den Jahren 2022 und 2023, die zu einer strukturellen Neupositionierung der Programme mit verschärften Konditionen führte, hat sich das Pendel nun wieder gedreht. Erneut dominiert ein Käufermarkt, der sich durch Überkapazitäten, intensiven Wettbewerb und erhebliche Prämienrückgänge auszeichnet – insbesondere in den Bereichen Naturkatastrophen- und Sachversicherung.

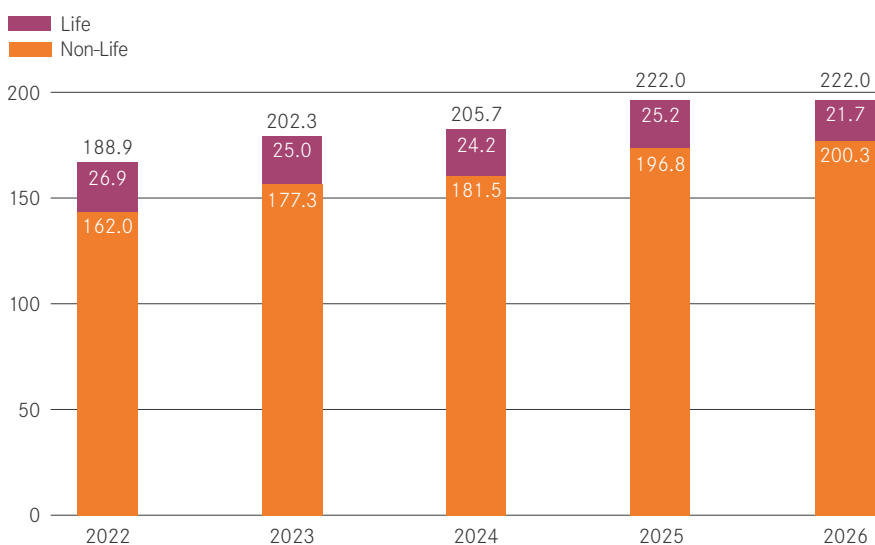
Wir haben am Markt einen Rückgang der Prämien beobachtet. Weitgehend stabil hingegen blieben die während der Hard-Market-Phase eingeführten strukturellen Anpassungen der Programme, wie verschärfte Konditionen, höhere Selbstbehalte und der erhöhte Risikoappetit der Rückversicherer für höhere Layer.

Stabiles Prämienvolumen trotz rückläufiger Raten

SI Re schloss die Erneuerungsrunde im Januar 2026 mit einem Prämienvolumen von rund 222 Millionen EUR ab. Damit egalisierten wir das Rekordergebnis aus dem Vorjahr auf vergleichbarer Basis.

Wir haben unser Portfolio weiter diversifiziert und unsere Kundenbasis verbreitert. Beteiligungen an Programmen mit langfristigem Potenzial und hoher strategischer Relevanz haben wir gezielt vollumfänglich erneuert und

ENTWICKLUNG DES PRÄMIENVOLUMENS VON 2022 BIS 2026
Geschätzte Prämieinnahmen (EPI) in Millionen EUR



damit unsere Zedenten einmal mehr mit Stabilität und Verlässlichkeit unterstützt. Wir haben selektiv mehrjährige, spartenübergreifende Programme gezeichnet, die den Zedenten eine höhere Planungssicherheit über einen längeren Zeitraum bieten. Wir konnten unsere Beteiligungen an Bouquets ausbauen, ohne hierfür signifikant zusätzliche Naturkatastrophenkapazität einsetzen zu müssen – ein Beleg für die Qualität unseres Angebots an unsere Zedenten. Zugleich haben wir unsere Präsenz durch eine selektive Expansion in neue Regionen und zu neuen Kunden weiter gestärkt.

Diszipliniertes Portfoliomanagement

Entsprechend dem Gesamtmarkt konnten wir uns in der Erneuerung zum 1. Januar nicht den partiellen Konditionsaufweichungen entziehen. Dennoch ist es uns gelungen, mittels diszipliniertem Underwriting unser Portfolio weiter zu optimieren. 97% des Portfolios wurden erneuert und

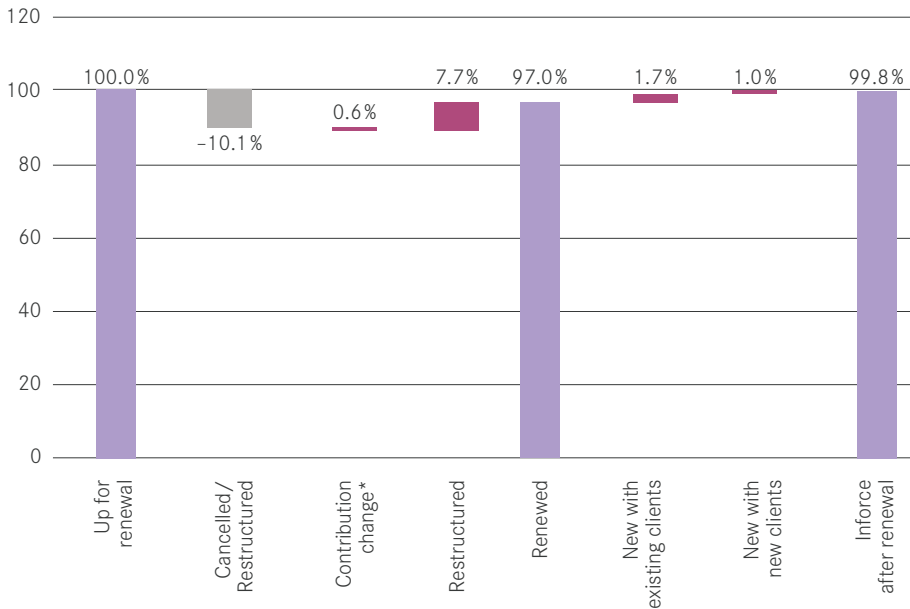
um weitere 3% Neugeschäft ergänzt, das wir mit bestehenden sowie neuen Kunden abschlossen.

Des Weiteren ist es uns gelungen, unser Portfolio mittels Expansion in neue Märkte und dem Aufbau neuer Kundenverbindungen zu diversifizieren. Die Anzahl der Kunden ist um 6,7% gewachsen. Dabei stärkten wir unsere Präsenz in Kernmärkten wie Deutschland und den nordischen Ländern und expandierten zugleich in neue Märkte, darunter Zypern und Malta.

Wir bauten unsere Marktposition in Zentral- und Osteuropa sowie in Deutschland und Österreich weiter aus, während unser Anteil in den nordischen Ländern und in Südosteuropa aufgrund des intensiven Wettbewerbs weitgehend stabil blieb. In Deutschland profitierten wir dabei mittels proportionaler Beteiligungen von einer deutlichen Verhärtung des Originalmarkts, insbesondere in den Sparten Kraftfahrt und Sachversicherung

ERNEUERUNG DES GESAMTGESCHÄFTS ZUM 1.1.2026

in %



* of which: Δ volume 2.6%, Δ price -2.6%, Δ share -0.2%, Δ currency -0.4%

(Wohngebäude). Im Vereinigten Königreich, wo SIRe ausschliesslich Kraftfahrtgeschäft zeichnet, konnten wir unsere Kundenbeziehungen stabil halten. Dort sind wir 2024 auf dem Höhepunkt des Marktzyklus eingetreten und haben ein starkes Portfolio aufgebaut. In Frankreich, Belgien und Luxemburg weitete SIRe das Geschäft mit ausgewählten neuen Kunden aus

und stärkte zugleich ihre Position als verlässlicher Partner in bestehender Kundenverbindungen.

Aus Spartensicht blieb die Zusammensetzung unseres Portfolios nahezu unverändert. Der Anteil der Sachversicherungssparte stieg auf 23,9%, während der Bereich Unfall & Kranken auf 14,1% wuchs. Kraftfahrt blieb mit

29,0% stabil. Demgegenüber ging der Anteil unseres Leben-Buchs leicht auf 9,8% zurück. Die technischen Versicherungen reduzierten sich auf 8,6% und Haftpflicht sank auf 11,1%.

In der diesjährigen Erneuerungsrunde liessen wir die Aufteilung unseres Portfolios in 67,5% proportionales und 32,5% nicht-proportionalem Geschäft unverändert. Aufgrund des unveränderten hohen Anteils an nicht-proportionalem Geschäft können wir unsere Exponierung gegenüber Spitzenverlusten wirksam managen und zugleich die Steuerung unserer Kumul-Risiken sowie die Risikoüberwachung stärken.

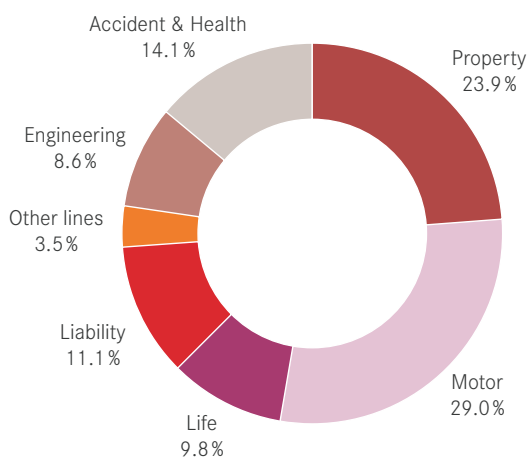
Gleichzeitig liefern unsere proportionalen Verträge wertvolle Einblicke in die Entwicklung der Originalmärkte und tragen zur Diversifikation bei. Sowohl im proportionalen als auch im nicht-proportionalen Segment hat SI Re eine stabile Diversifikation zwischen dem Gruppengeschäft SIGNAL IDUNA und dem Fremdgeschäft sichergestellt, was sich positiv auf unsere Gesamtprofitabilität auswirkt.

Starke Wertschöpfung über den gesamten Zyklus

Die Erneuerungsrunde zum Januar 2026 zeigt, dass diszipliniertes Underwriting und verlässliche Partnerschaften gerade in einem Käufermarkt von entscheidender Bedeutung sind. SI Re konnte ihre Position in einem sehr wettbewerbsintensiven Marktumfeld weiter verbessern. Gleichzeitig haben wir unsere Beziehungen zu bestehenden Kunden – insbesondere in unseren Kernmärkten – weiter gestärkt. Zugleich haben wir die Basis für künftiges Wachstum geschaffen, indem wir unsere Kundenbasis verbreitert und unsere Präsenz in bislang unterrepräsentierten Märkten gezielt ausgebaut haben.

SPARTENAUFTEILUNG ZUM 1. JANUAR 2026

Geschätzte Prämieinnahmen von EUR 222 Millionen



SI Re investiert in langfristige Kundenbeziehungen und hohe Servicequalität

Im Jahr 2025 hat SI Re das Underwriting-Team weiter ausgebaut und die Kernkompetenzen im Bereich Markterfahrung und Kundendienstleistungen gestärkt. Dank unseres kontinuierlichen Wachstums in den vergangenen Jahren schreibt SI Re mittlerweile Geschäft in fast allen europäischen Märkten. Diese Entwicklung hat sowohl zu einem deutlichen Wachstum unseres Portfolios wie auch der Anzahl unserer Kundenbeziehungen geführt.

Im August 2025 ist Simone Debono als Underwriting Managerin für Italien und Nordeuropa zu SI Re hinzugestossen. Sie verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Rückversicherung und bringt ihre Kompetenz nun ein, um diese wichtigen Märkte für uns weiterzuentwickeln und zudem neue zu erschliessen. In einem ersten Schritt hat Simone die Marktverantwortung für Nordeuropa und Italien von den bisherigen Underwritern Thomas Bodenschatz und Nicolas Schmidhauser übernommen. Thomas Boden-

schatz kann sich dadurch stärker auf Deutschland und Österreich konzentrieren.

Simone Debono war zuletzt zehn Jahre bei Helvetia Re als Senior Underwriter für die nordischen Länder sowie Malta, Zypern und Griechenland zuständig. Sie begann ihre Karriere 2003 in der Rückversicherung, zunächst bei Converium, dann beim Skuld P&I Club in Oslo, bevor sie zu Allianz Re wechselte. Simone Debono verfügt über die Qualifikation der Associate in Reinsurance (ARe) und hat spezielle Weiterbildungen im Bereich Haftpflichtversicherung und Vertragsgestaltung absolviert.

Seit September 2025 verstärkt Maximilian Studer unser Team als Underwriting Manager und stärkt damit unsere Präsenz in den Wachstumsmärkten Spanien und Portugal sowie in unserem Kernmarkt Deutschland. Für Iberia hat er die Marktverantwortung von Nicolas Schmidhauser übernommen. Darüber hinaus unterstützt

er gemeinsam mit Thomas Bodenschatz unsere Kunden im deutschen Markt.

Zuletzt war Maximilian Studer bei Korean Re Switzerland AG als P&C Underwriter für Deutschland, Österreich und die Schweiz zuständig. Zuvor war er mehr als vier Jahre bei Aon Switzerland als Rückversicherungsmakler tätig. Maximilian Studer verfügt über einen Master of Science in Engineering und Management sowie einen Bachelor-Abschluss in Engineering Business Management der Coventry University.

Mitte März 2026 ist Lukas Cizek als Underwriting Manager für Mittel- und Osteuropa zu SI Re hinzugestossen. Lukas Cizek verfügt über umfangreiche Rückversicherungserfahrung und wird die Präsenz von SI Re in dieser Region ausbauen. Zuletzt war er als Underwriter bei VIG Re in Prag in diesen Märkten tätig.

Neben der Stärkung unseres Client Managements haben wir auch die Res-



Simone Debono,
Underwriting Manager Italy
and Northern Europe



Maximilian Studer,
Underwriting Manager Spain,
Portugal and Germany



Lukas Cizek,
Underwriting Manager Central &
Eastern Europe

sources zu deren Unterstützung aufgestockt. Im September 2025 kam Eric Dal Moro als Head of Pricing zu SI Re. Er übernahm die Nachfolge von Sascha Kälin, der in die neu geschaffene Position des Head of Analytics wechselte, um unsere Datenanalyse und Berichtsfunktionen zu optimieren.

Eric Dal Moro verfügt über umfangreiche versicherungsmathematische Fachkenntnisse. Er war zuletzt als Group Non-Life Chief Actuary bei der Baloise Group tätig, zuvor war er bei

Assura Health Insurance für das quantitative Risikomanagement verantwortlich. Von 2009 bis 2019 hatte er verschiedene Führungspositionen bei SCOR inne, zunächst als Leiter Group P&C Reserving und später als Leiter Agriculture & Specialty Pricing. Zu Beginn seiner Karriere war er bei Swiss Re, Ernst & Young und AXA tätig.

Wir möchten uns auch von einem langjährigen und hochgeschätzten Kollegen verabschieden: Nicolas Schmidhauser, der am 31. März 2026 in den

Ruhestand getreten ist. Seit seinem Eintritt bei SI Re im Jahr 2009 als Underwriting Manager war Nicolas ein vertrauenswürdiger Partner für unsere Kunden in der Schweiz, auf der Iberischen Halbinsel und in Italien. Zudem spielte er eine Schlüsselrolle bei der Entwicklung unserer osteuropäischen Märkte.

Nicolas Schmidhauser begann seine Karriere in der Rückversicherung 1990 und war in leitenden Positionen im Underwriting und Kundenbeziehungsmanagement bei Winterthur Re (jetzt Teil von PartnerRe), Guardian Re (jetzt Teil von TransRe), AIG Europe und Zurich Re (später Converium/SCOR Switzerland) tätig. Während seiner gesamten Tätigkeit bei SI Re war Nicolas stets bestrebt, unseren Zedenten einen hervorragenden Service zu bieten und sie mit seiner fundierten Marktkenntnis und seiner beständigen Zuverlässigkeit zu unterstützen. Wir danken Nicolas herzlich für sein langjähriges Engagement und seinen hervorragenden Service für unsere Zedenten und wünschen ihm alles Gute für seine Zukunft.



Eric Dal Moro,
Head of Pricing



Nicolas Schmidhauser,
Underwriting Manager Eastern
Europe

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