

- SI Re, un réassureur axé sur la relation client
- SI Re a démontré sa résilience lors des renouvellements de janvier 2026
- SI Re investit dans les relations clients à long terme et dans la qualité de ses équipes

STEPS 1/26

SI Re, un réassureur axé sur la relation client

Face à un marché tumultueux, SI Re a de nouveau démontré le bien-fondé de sa stratégie. Après une phase de durcissement du marché qui s'est matérialisée par des changements structurels et tarifaires significatifs, les capacités de réassurance ont atteint de nouveaux sommets. Dans un contexte de surcapacité, la dynamique du marché s'est de nouveau inversée, passant d'un marché de vendeurs à un marché favorable aux acheteurs. Si cette évolution offre aux cédantes une plus grande liberté dans la constitution de leurs panels, SI Re a su tirer pleinement parti de ce contexte en renouvelant son portefeuille à un niveau record, tout en le renforçant grâce à un élargissement et une diversification accrue de sa base de clients.

En hausse au niveau mondial, le capital de réassurance était estimé à 760 milliards d'USD au 30 septembre 2025, soit une progression de 6% en l'espace d'un an. L'accroissement des bénéfices non distribués et des gains de placement non réalisés a profité aux capitaux traditionnels, qui s'établissent à 636 milliards d'USD. La solide demande de rendements attractifs largement décorrélés des marchés mondiaux des ac-

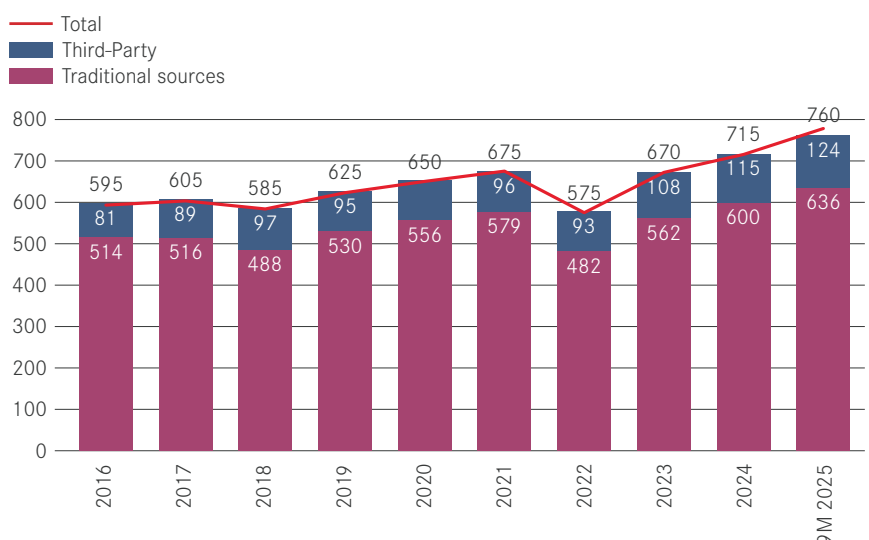
tions a alimenté la croissance des capitaux alternatifs, qui représentent 124 milliards d'USD.¹

Les capitaux alternatifs alimentent le marché de la réassurance via plusieurs canaux. Un nombre record d'Insurance-linked Securities (ILS) a été émis en 2025, dépassant le cadre établi des obligations catastrophiques pour s'ouvrir à d'autres classes de risque comme la responsabilité civile

et les cyberrisques. Le marché des side-cars est lui aussi en hausse, grâce notamment à l'arrivée de grands gestionnaires d'actifs et hedge funds, attirés par les rendements actuels et les risques non corrélés de la réassurance.

En 2025, les capacités croissantes ont permis de répondre à une forte demande de réassurance de la part des assureurs directs, mue par les

ÉVOLUTION DU CAPITAL MONDIAL DES RÉASSUREURS en milliards d'USD



¹ Aon, Reinsurance Market Dynamics, janvier 2026

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

incertitudes géopolitiques, la volatilité des marchés financiers et le niveau toujours élevé de la sinistralité liée aux événements naturels. Les limites achetées ont crû de 5% en moyenne sur un an,² tandis que les primes brutes de réassurance ont progressé d'environ 2% au niveau mondial.³

Malgré l'afflux de capacités opportunistes, SI Re a conservé son approche de la réassurance axée sur la relation client. Cette approche a été récompensée lors des renouvellements de janvier 2026, puisque SI Re a égalé sa performance de 2025 et étoffé son portefeuille de clients. Nous soutenons nos cédantes grâce à notre expertise, nos propositions tarifaires cohérentes, la continuité et la loyauté de nos partenariats. En dépit d'une politique de souscription prudente, nous développons régulièrement notre portefeuille en y ajoutant d'autres régions, risques et cédantes. De plus, nous renforçons régulièrement nos relations existantes en proposant dans de nombreux cas des parts plus élevées.

Nous poursuivrons également notre stratégie duale consistant à équilibrer

les affaires de réassurance avec des placements ILS à l'actif et à diversifier nos risques au passif. En 2025, notre portefeuille d'ILS a progressé de 19%, à 111 millions d'USD, grâce aux conditions de marché favorables. Entité phare de SIGNAL IDUNA, nous contribuons de manière significative aux performances du groupe et en bénéficions également, pour le bien de nos clients.

L'efficacité de SI Re est l'un de nos principaux atouts, et nous entendons la consolider. Les cédantes ont un seul interlocuteur dans notre équipe de souscription très motivée et axée sur la clientèle. Gage de stabilité et de rapidité dans la prise de décision, qui est réalisée en Suisse et n'est pas diluée entre les régions, cette approche évite une dispersion des compétences et nous permet de bâtir avec nos cédantes des relations d'affaires basées sur la transparence.

Conformément à sa stratégie à long terme, SI Re a entamé une transformation numérique structurée pour renforcer sa résilience opérationnelle et son service à la clientèle. Ces dernières années, nous avons sensible-

ment amélioré l'efficacité et la fiabilité de nos processus internes, accélérant la prise de décision et perfectionnant la gouvernance et l'analyse des données. Ces améliorations contribuent à une organisation plus agile et réactive et nous permettent de mieux servir nos clients face à des risques dynamiques. Nous utilisons aussi l'intelligence artificielle de manière ciblée pour accroître notre efficacité opérationnelle, optimiser la qualité des données et étayer nos décisions de souscription.

Nous pensons que les conditions de marché actuelles vont se poursuivre, car des capacités supplémentaires arrivent sur le marché. Notre secteur présente cependant des opportunités, car les nouveaux risques et technologies créent une demande pour des produits de réassurance novateurs. Nous sommes prêts à les saisir de manière ciblée, en ligne avec notre appétence au risque, pour proposer des situations gagnant-gagnant à nos clients, qu'il s'agisse de couvertures traditionnelles ou de solutions sur mesure renforçant durablement notre partenariat.

SI Re a démontré sa résilience lors des renouvellements de janvier 2026

Lors des renouvellements de janvier, nous avons honoré notre engagement d'entretenir et d'approfondir les relations à long terme avec nos cédantes, ainsi que notre stratégie de développement et de diversification de notre portefeuille. Cette approche équilibrée s'est révélée payante. Après un durcissement du marché en 2022 et en 2023, qui a contraint à des modifications structurelles des programmes et à des conditions plus strictes, le vent a désormais tourné : caractérisé par des capacités excédentaires, une forte concurrence et une baisse des tarifs, notamment dans les branches événements naturels et dommages, le marché est à présent favorable aux acheteurs.

Toutefois, si une baisse des taux a été observée, les structures des programmes mises en place durant la phase de marché dur (conditions plus strictes, points d'attachement plus élevés et recentrage des réassureurs sur les tranches hautes) sont restées globalement inchangées.

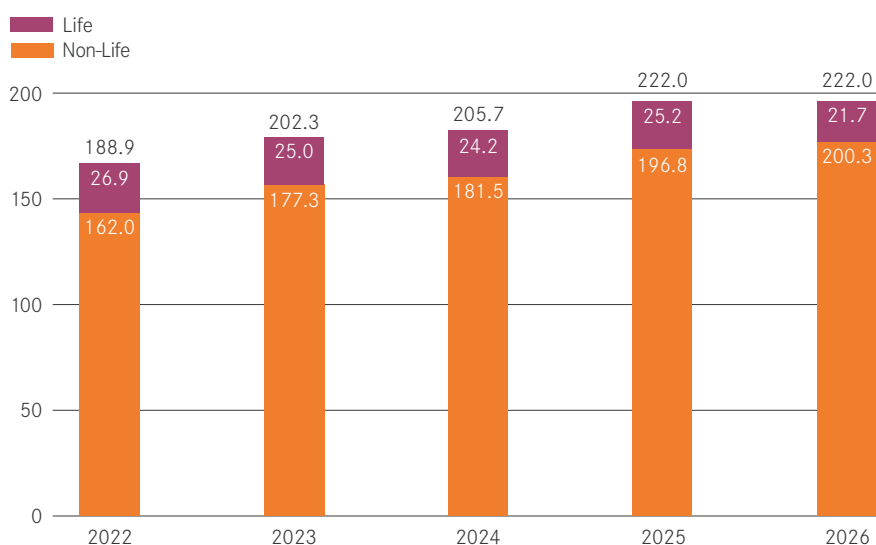
Volume de primes stable malgré la baisse des tarifs

SI Re a clôturé ces renouvellements avec un volume de primes d'environ 222 millions d'EUR, égalant le niveau record de 2025 sur une base équivalente.

SI Re a encore diversifié ses affaires et étoffé son portefeuille de clients. Nous avons conservé des participations significatives dans des comptes ayant un potentiel à long terme et une grande importance stratégique, offrant ainsi une stabilité à nos cédantes. Nous avons également souscrit de façon sélective des structures pluriannuelles et multi-branches, qui permettent de tirer profit des conditions

ÉVOLUTION DU VOLUME DE PRIMES DE 2022 À 2026

Primes estimées (EPI) millions d'EUR



de marché actuelles tout en sécurisant les conditions contractuelles. Nous avons pu accroître nos parts auprès de certaines cédantes dans des bouquets sans mobiliser de capacités catastrophes supplémentaires significatives, ce qui confirme la qualité de notre offre à nos cédantes. Dans le même temps, nous avons étendu notre présence de manière ciblée dans de nouvelles régions et auprès de nouveaux clients.

Gestion disciplinée du portefeuille

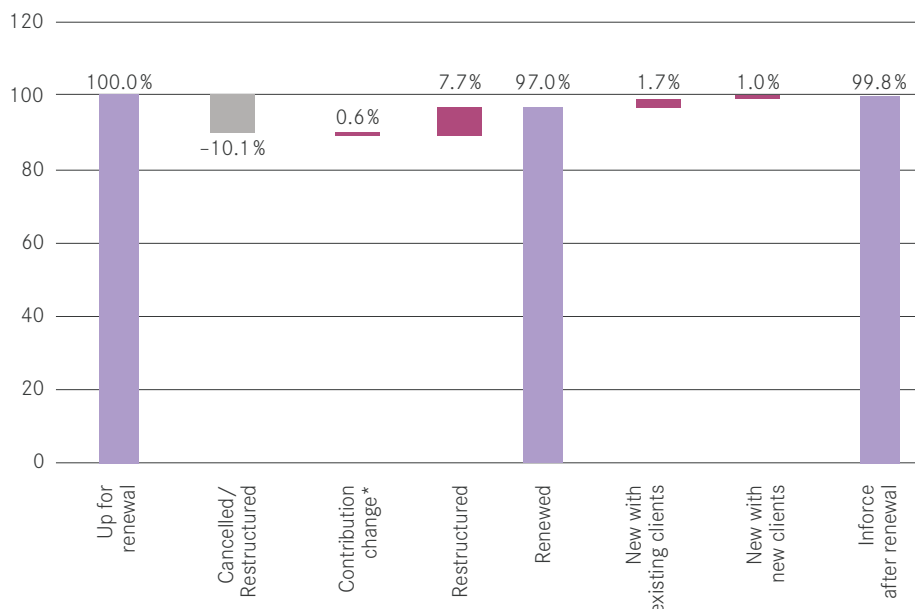
Compte tenu de la situation sur le marché, les renouvellements de janvier 2026 et l'assouplissement de certaines conditions représentaient un défi pour SI Re. Dans ce contexte et conformément à notre discipline de souscription, nous avons optimisé notre portefeuille, renouvelé à 97%, et l'avons complété avec 3% d'affaires nouvelles auprès de clients existants et nouveaux.

Plus précisément, nous avons diversifié notre portefeuille en entrant de manière ciblée sur de nouveaux marchés et en nouant de nouvelles relations clients (acquisition de 6,7% de nouveaux clients). Nous avons renforcé notre présence sur nos principaux marchés, tels que l'Allemagne et les pays nordiques, et en avons conquis de nouveaux, dont Chypre et Malte.

SI Re a accru ses parts en Europe centrale et de l'Est, en Allemagne et en Autriche, tandis que la part des pays nordiques et de l'Europe du Sud-Est est demeurée quasiment inchangée en raison d'une concurrence très forte. En Allemagne, nous avons notamment bénéficié d'un vaste durcissement du marché de l'assurance, surtout dans les affaires auto et dommages aux biens (assurance des particuliers). Au Royaume-Uni, où SI Re ne souscrit que des affaires auto, nos relations clients sont restées stables. Nous sommes entrés sur ce marché

RENOUVELLEMENT DU PORTEFEUILLE TOTAL AU 01.01.2026

en%



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

à l'apogée du cycle en 2024 et avons constitué un portefeuille solide. En France, en Belgique et au Luxembourg, SI Re a développé ses activités avec quelques nouveaux clients et consolidé sa position de partenaire fiable auprès de ses clients existants.

La répartition des branches dans notre portefeuille est largement inchangée. La part des dommages aux biens et des affaires Accident & Santé

a progressé et s'inscrit respectivement à 23,9% et à 14,1%, tandis que les affaires auto sont stables, à 29%. En revanche, la branche vie, les risques techniques et la RC générale ont reculé pour s'établir respectivement à 9,8%, 8,6% et 11,1%.

Lors des renouvellements de janvier 2026, nous avons conservé une répartition de 67,5%-32,5% entre les affaires proportionnelles et non pro-

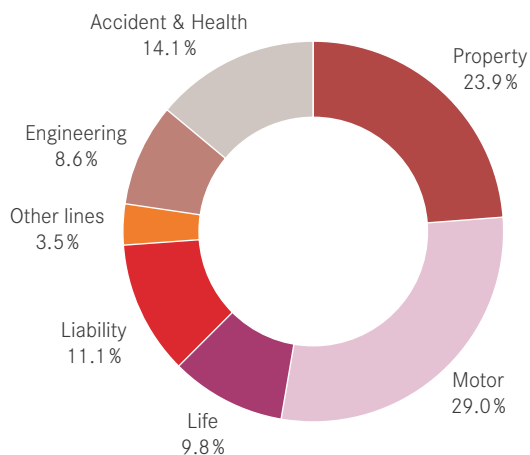
portionnelles. Cette part significative d'affaires non proportionnelles nous permet de gérer notre exposition aux pertes importantes et d'améliorer notre gestion des risques, dont ceux de concentration. Dans le même temps, nos contrats proportionnels fournissent de précieuses informations sur le portefeuille et le diversifient. Dans ces deux segments, SI Re a fortement diversifié ses activités entre le groupe SIGNAL IDUNA et les affaires externes, contribuant ainsi favorablement à sa propre rentabilité générale.

Forte création de valeur tout au long du cycle

Les renouvellements de janvier 2026 soulignent l'importance d'une discipline de souscription et de partenariats cohérents, en particulier sur un marché favorable aux acheteurs. SI Re a renforcé sa position dans un environnement de marché très concurrentiel. Nous avons consolidé nos relations avec nos clients existants, en particulier dans nos territoires clés, tout en préparant le terrain pour une croissance future grâce à l'élargissement de notre base de clients et à une expansion ciblée dans des pays où SI Re demeure encore sous-représentée.

RÉPARTITION DES BRANCHES AU 1^{ER} JANVIER 2026

Primes estimées (EPI) de 222 millions d'EUR



SI Re investit dans les relations clients à long terme et dans la qualité de ses équipes

En 2025, SI Re a étoffé son équipe de souscription afin de renforcer sa connaissance des marchés et le service à la clientèle. Grâce à notre croissance régulière ces dernières années, nous souscrivons désormais des affaires de réassurance non-vie sur quasiment tous les marchés européens et enregistrons un développement significatif de notre portefeuille et de nos relations clients.

En août, Simone Debono nous a rejoints comme responsable de souscription pour l'Italie et l'Europe du Nord. Dotée de plus de 20 ans d'expérience dans la réassurance, elle développera ces marchés importants pour nous et en conquerra de nouveaux. Sa solide expertise technique, ses connaissances du marché et son orientation client sont des atouts majeurs à ce poste. Dans un premier temps, Simone Debono a pris la suite de nos souscripteurs Nicolas Schmidhauser et Thomas Bodenschatz sur les marchés italien et nord-européen, permettant ainsi à ce dernier de se concentrer davantage sur

l'Allemagne et l'Autriche. Elle a travaillé plus de 10 ans chez Helvetia Re comme souscriptrice senior chargée des pays nordiques, de Malte, de Chypre et de la Grèce. Sa carrière dans la réassurance a commencé en 2003 chez Converium et s'est poursuivie chez Skuld P&I Club, à Oslo, puis chez Allianz Re. Simone Debono est certifiée Associate in Reinsurance (ARe) et a suivi plusieurs formations spécialisées en assurance responsabilité civile et en tarification des contrats.

En septembre, Maximilian Studer a intégré notre équipe en tant que responsable de souscription, renforçant notre présence en Espagne et au Portugal, deux marchés de croissance, et en Allemagne, notre principal marché. Il succède à Nicolas Schmidhauser pour la péninsule ibérique et soutient nos clients allemands en collaboration avec Thomas Bodenschatz. Titulaire d'un bachelor en Engineering Business Management de l'Université de Coventry et d'un master en ingénierie et en management, Maximilian Studer était

auparavant souscripteur dommages chez Korean Reinsurance Switzerland AG, où il s'occupait de l'Allemagne, de l'Autriche et de la Suisse. Il a également été courtier en réassurance chez Aon Switzerland pendant 4 ans.

Lukas Cizek a rejoint SI Re à la mi-mars 2026 comme responsable de souscription pour l'Europe centrale et de l'Est. Fort d'une vaste expérience dans la réassurance, il entend accroître la position de SI Re dans cette région. Ancien souscripteur chez VIG Re, à Prague, il a acquis une expertise approfondie de ces marchés.

Outre le renforcement de nos fonctions au contact avec la clientèle, nous avons accru nos ressources actuarielles. En septembre 2025, Eric Dal Moro a été nommé responsable Tarification de SI Re. Il succède à Sascha Kälin, qui est désormais responsable Analytics, un poste créé pour étendre nos capacités en matière d'analyse de données et de reporting. Eric Dal Moro a travaillé auparavant



Simone Debono,
Underwriting Manager Italy
and Northern Europe



Maximilian Studer,
Underwriting Manager Spain,
Portugal and Germany



Lukas Cizek,
Underwriting Manager Central &
Eastern Europe

comme Group Non-Life Chief Actuary pour le Groupe Baloise et comme responsable de la gestion des risques quantitatifs pour l'assurance-maladie Assura. De 2009 à 2019, il a occupé plusieurs postes seniors chez SCOR, dont Head of Group P&C Reserving et Head of Agriculture & Specialty Pricing. Sa carrière l'a également mené chez Swiss Re, Ernst & Young et AXA.

Enfin, nous aimerions saluer Nicolas Schmidhauser, un collègue de longue date très estimé qui prend sa retraite

le 31 mars 2026. Entré chez SIRe en 2009 comme responsable de souscription, il a été un partenaire fiable pour nos clients en Suisse, dans la péninsule ibérique et en Italie et a également joué un rôle majeur dans le développement de nos marchés en Europe de l'Est. Au cours de sa carrière commencée en 1990, il a occupé des postes seniors dans la souscription et la gestion des relations clients chez Winterthur Re (qui fait désormais partie de PartnerRe), Guardian Re (qui appartient à présent à TransRe), AIG Eu-

rope et Zurich Re (devenue Conventium/SCOR Switzerland). Tout au long de son parcours chez SIRe, Nicolas Schmidhauser a fourni un excellent service à nos cédantes, les secondant grâce à ses connaissances approfondies du marché et son inébranlable fiabilité. Nous le remercions sincèrement de son engagement durable et de ses remarquables prestations à nos cédantes et lui souhaitons le meilleur pour ses futures aventures.



Eric Dal Moro,
Head of Pricing



Nicolas Schmidhauser,
Underwriting Manager Eastern
Europe

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