

- // Botschaft des CEO
- // Enge Zusammenarbeit mit der SIGNAL IDUNA Asset Management
- // Weiteres Wachstum per Januar 2009
- // Anpassung unseres Markenauftritts

STEPS 1/09



Liebe Leserin, lieber Leser,

Wir freuen uns, Ihnen unseren neuen Newsletter «STEPS» vorstellen zu dürfen. Der Newsletter präsentiert sich in einem neuen Erscheinungsbild, das die Anpassung unseres Corporate Design widerspiegelt. An späterer Stelle werden wir Ihnen die wichtigsten Elemente sowie die Beweggründe für unseren modifizierten Markenauftritt erläutern.

Das erste Quartal 2009 war von ähnlichen wirtschaftlichen Turbulenzen geprägt wie das Vorjahr. Bis Anfang März schienen die Aktienmärkte im freien Fall angesichts der raschen Verschlechterung der realwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und weiterer Hiobsbotschaften aus dem

Finanzsektor, einschliesslich einzelner Versicherungs- und Rückversicherungsgesellschaften. Es bleibt abzuwarten, ob die Erholung an den Finanzmärkten seit Mitte März tatsächlich eine Wende herbeiführt oder nur ein Strohfeder sein wird. In Zeiten wie diesen kommt «Tugenden» wie Stetigkeit, Berechenbarkeit und Zuverlässigkeit eine besondere Bedeutung zu. Wir sind der Überzeugung, dass SI Re aufgrund ihres konservativen Geschäftsmodells und der Zugehörigkeit zur SIGNAL IDUNA, einer führenden deutschen Versicherungs- und Finanzgruppe, ihren Kunden in glaubwürdiger und wirksamer Weise den so wichtigen Bilanzschutz bieten kann. Vor diesem Hintergrund haben wir das Management unserer Kapitalanlagen, d. h. der Aktiv-

seite unserer Bilanz, zum Schwerpunktthema von STEPS 1/09 bestimmt. Angesichts hoher Verluste an den Finanzmärkten legen die Kunden verständlicherweise besonderen Wert auf die Solidität der Kapitalanlagen ihrer Rückversicherer. Wir möchten Ihnen daher darlegen, warum SI Re vom jüngsten «Tsunami» auf den Finanzmärkten kaum betroffen war. Sie werden zudem über unsere erfolgreichen Vertragserneuerungen zum Jahresende 2008 informiert. Es ist uns gelungen, unser Portfolio weiter auszubauen, ohne bei unseren strikten Profitabilitätsstandards Abstriche zu machen. Wir glauben, dass diese Entwicklung die zunehmende Stärke und Akzeptanz unserer Gesellschaft in ihren Zielmärkten zum Ausdruck bringt. Abschliessend werden wir Ihnen einige Hintergrundinformationen zu unserem angepassten Markenauftritt sowie der neuen Website (www.sire.ch) vermitteln. Wir sind überzeugt, dass dieser neue Ansatz im Auftritt nach aussen die weitere Entwicklung unseres Unternehmens wirksam unterstützen wird.

Wir sind stets für Rückmeldungen zu STEPS dankbar.

Mit den besten Grüßen,

Ihr

Bertrand R. Wollner,
Chief Executive Officer

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

Enge Zusammenarbeit mit der SIGNAL IDUNA Asset Management

Obwohl es nicht zu den Kernaufgaben eines Rückversicherers gehört, kommt dem Management der Kapitalanlagen für den Wert des Zahlungsverprechens, welches der Rückversicherer seinen Kunden gibt, eine zentrale Bedeutung zu. Eine der wichtigsten Lektionen der gegenwärtigen Finanzkrise besteht wohl darin, dass Rückversicherer gut beraten sind, das Management ihrer Kapitalanlagen so eng wie möglich auf ihr Kerngeschäft, die Bereitstellung von Rückversicherungsschutz, abzustimmen. Bei SI Re haben wir stets unsere Kapitalanlagen so bewirtschaftet, dass wir jederzeit in der Lage sind, unseren Verpflichtungen gegenüber den Kunden nachzukommen. Die konservative Ausrichtung unseres Anlagenmanagements kommt in der folgenden Abbildung, die die Zusammensetzung unseres Anlageportfolios per 31. März 2009 beschreibt, zum Ausdruck.

ZUSAMMENSETZUNG DES ANLAGE-PORTFOLIOS

Die Anlageentscheidungen von SI Re werden unterstützt durch eine enge Zusammenarbeit mit SIGNAL IDUNA Asset Management (SIAM). SIAM verwaltet für die SIGNAL IDUNA Gruppe sowohl die eigenen Kapitalanlagen als auch jene Dritter.

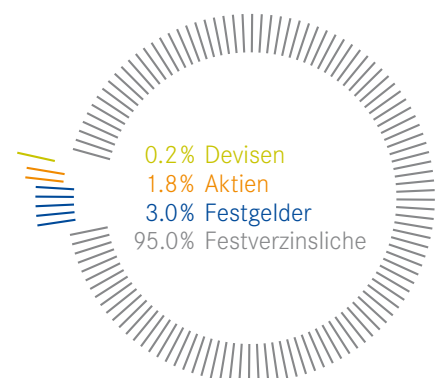
Die Anlagestrategie von SI Re wird fortlaufend vom Anlageausschuss des Unternehmens überprüft und bedarf der Zustimmung des Verwaltungsrates. Auf der Grundlage dieser Strategie wählen die Portfolio-Manager von SIAM spezifische Wertpapiere, wobei ihre bewährten quantitativen und qualitativen Methoden zum Einsatz gelangen. Um ein optimales Risiko-Ertrags-Profil zu gewährleisten, werden während des gesamten Prozesses gründliche Bonitätsprüfungen durchgeführt. SI Re profitiert in hohem Masse von der konservativen Anlagephilosophie von SIAM und ihrer umfassenden Expertise. Die enge Zusammenarbeit mit SIAM bietet SI Re einen weiteren wichtigen Vorteil: Der direkte Zugang zu den gut

entwickelten Beziehungen von SIAM zu den Transaktionsbanken. Auf diese Weise profitiert SI Re von Vorzugskonditionen beim Erwerb von Wertpapieren über diese Banken. Zudem stellt uns SIAM eine moderne Informationsinfrastruktur zur Verfügung, mit deren Hilfe wir unser Anlageportfolio jederzeit überwachen können, sowohl aus der Anlage- wie auch aus der Risikomanagement-Perspektive. Und zu guter Letzt: SI Re profitiert von der Expertise von SIAM im Währungsmanagement. Dies ist ein besonders wichtiger Aspekt für uns, da wir in Schweizer Franken bilanzieren, jedoch bedeutende Überschusspositionen in Euro halten, die jederzeit abgesichert werden müssen. In diesem Zusammenhang vertrauen wir auf die wertvolle Unterstützung von SIAM, insbesondere bei Währungs- und Volatilitätsanalysen sowie dem Timing der notwendigen Transaktionen.

Zusammenfassend sind wir überzeugt, dass unsere Kunden in den Genuss eines konservativen, wertbewahrenden und kosteneffizienten Anlagemanagements kommen – kein kleines Versprechen in diesen turbulenten und volatilen Zeiten!

STRUKTUR DER KAPITALANLAGEN per 31.03.2009

Gesamtwert der Anlagen:
CHF 248 Millionen nach Swiss GAAP





© Hannes Bok, Bildausschnitt «Avalon»

Weiteres Wachstum per Januar 2009

SI Re hat die Jahreserneuerungen 2008 sehr erfolgreich abgeschlossen. Uns ist die allgemeine «Flucht in die Diversifikation» zugute gekommen. Angesichts der massiven Finanzmarktverwerfungen im Gefolge der Kreditkrise und der spektakulären Schwierigkeiten einzelner bedeutender Rückversicherer legen die Kunden vermehrt Wert auf ein breit diversifiziertes Spektrum von Rückversicherern. Experten berichten, dass die durchschnittliche Anzahl der Rückversicherer eines Zedenten von 10-15 vor ca. einem Jahr auf mittlerweile 20-25 gestiegen sei. «Nicht alle Eier in einen Korb legen!», scheint das Gebot der Stunde. Wir bei SI Re können diese Berichte

bestätigen. Wir haben direkte Anfragen von Kunden erhalten, die bestrebt sind, ihre Kapazitätskonzentrationen durch eine stärkere Diversifikation der Rückversicherungsanteile zu begrenzen. Vor diesem Hintergrund haben wir erfolgreich Anteile bei bestehenden Zedenten ausbauen, aber auch neue Kundenbeziehungen begründen können – ohne Abstriche an unseren strengen Profitabilitätsvorgaben machen zu müssen. Zu den konkreten Resultaten: Wir haben unsere Anteile bei einem Drittel unserer bestehenden Kunden ausbauen können. Verglichen mit 2008 hat die Gesamtzahl an Kundenbeziehungen um über ein Drittel zugenommen. Die gesamten Brut-

toprämieneinnahmen stiegen um fast 9% von CHF 125 Millionen auf CHF 136 Millionen. Das Fremdgeschäft wuchs dabei stärker als das gruppeninterne Geschäft. Der Anteil des externen Geschäfts am Gesamtportfolio konnte um 2 Prozentpunkte auf 65% zulegen. Insgesamt sind wir sehr zufrieden mit den Erneuerungsergebnissen. Wir konnten stärker wachsen als die meisten Mitbewerber. Darin kommt zum Ausdruck, dass wir nicht nur von allgemeinen Markttrends, sondern auch von der zunehmenden Akzeptanz von SI Re als europäische Alternative profitieren konnten.

Anpassung unseres Markenauftritts

Nach der Erteilung des A- Finanzstärkeratings durch Fitch im Sommer 2008 hat SI Re die Startup- Phase hinter sich gelassen. Die Bonitätseinstufung versetzt uns in die Lage, zusätzliche Risiken zu zeichnen und unsere Kundenbasis zu verbreitern. Um das vor uns liegende Wachstumspotenzial voll ausschöpfen zu können, haben wir entschieden, unseren Markenauftritt anzupassen und die externe Kommunikation zu intensivieren. Unser neues Erscheinungsbild soll Kernwerte wie Professionalität, Solidität, Innovation und Flexibilität zum Ausdruck bringen. Diese Kernwerte sind in einen Markenauftritt eingeflossen, der

Vertrauenswürdigkeit, das Bekenntnis zu unseren Schweizer Wurzeln, Stabilität, Klarheit und Autonomie vermitteln soll. In Zukunft werden Sie unseren neu gestalteten Auftritt nicht nur durch STEPS, sondern auch durch unseren Geschäftsbericht (die erste Ausgabe für das Jahr 2008 liegt im Juni vor) sowie durch unsere Briefschaften wahrnehmen. Besondere Anstrengungen sind in die völlige Überarbeitung unserer Internet-Präsenz geflossen: Das Ergebnis sehen Sie unter www.sire.ch. Hier finden Sie u. a. aktuellste Informationen zu SI Re, Details zur Unternehmensführung und Risikobewirtschaftung sowie vieles mehr.



KÜNSTLER HANNES BOK

Hannes Bok arbeitet 1982-88 als Möbeltischler und Möbelrestaurator. Danach folgt das Studium der Empirischen Kulturwissenschaft, Kunstgeschichte und Romanistik in Tübingen und Paris. Prägend für sein heutiges künstlerisches Schaffen ist die Ausbildung zum «Artiste Marqueteur» an der Kunsthochschule Ecole Boulle in Paris in den Jahren 1989-90.

In vielen Einzelausstellungen in Deutschland und in Frankreich zeigt sich die grosse Akzeptanz der von Hannes Bok initiierten Kunstrichtung des zeitgenössischen Marketerismus.



www.sire.ch

SIGNAL IDUNA
Rückversicherungs AG

Ein Unternehmen der
SIGNAL IDUNA Gruppe

Bundesplatz 1
CH-6300 Zug
Schweiz

Telefon +41 41 709 05 05
Fax +41 41 709 05 00
info@sire.ch