

- // Comunicado del CEO
- // Estrecha colaboración con SIGNAL IDUNA Asset Management
- // Continúa incrementando el negocio a partir de enero 2009
- // Relanzamiento de nuestra identidad y diseño corporativo

STEPS 1/09



Estimado lector,

Tenemos el placer de presentarle la primera edición de «STEPS», que destaca por su imagen diferente, reflejo de nuestro nuevo diseño corporativo. En el transcurso de este boletín le haremos partícipe de los rasgos principales y los motivos de estos cambios.

El primer trimestre de 2009 se ha caracterizado por una agitación económica similar a la sufrida durante el año pasado. Los mercados bursátiles continuaron desplomándose hasta principios de marzo debido al rápido deterioro de cifras y predicciones económicas, así como a la oleada de malas noticias procedentes del sector financiero, incluyendo des-

afortunadamente algunas compañías importantes de seguro y reaseguro. Queda por ver si la recuperación de los mercados financieros percibida desde mitades de marzo se mantendrá o si se trata sólo de una mera recuperación temporal. En estos tiempos son más importantes que nunca la estabilidad, la predictibilidad y la fiabilidad. Estamos convencidos de que, debido al carácter conservador de nuestro modelo de negocio y el hecho de estar afiliados a SIGNAL IDUNA, uno de los grupos de mutua de seguros y de finanzas líder en Alemania, SI Re se encuentra en una posición excelente para ofrecer a sus clientes una protección sólida de sus balances. Ante estas circunstancias hemos elegido la gestión de activos como tema central de STEPS

1/09. En vista de las masivas pérdidas de inversiones realizadas y no realizadas, sufridas por determinadas reaseguradoras, los clientes dan cada vez más importancia a la solidez de los procesos de gestión de activos por parte de sus reaseguradoras. Por ello nos gustaría explicarle en STEPS por qué SI Re ha logrado permanecer prácticamente ileso del reciente tsunami que arrasó los mercados financieros. Asimismo le informamos sobre nuestras exitosas renovaciones de final de año. Hemos seguido incrementado nuestra cartera sin comprometer nuestras estrictas normas de rentabilidad y creemos que este desarrollo expresa la firmeza y la aceptación de nuestra compañía en sus mercados destinatarios. Por último le revelamos algunos aspectos sobre el trasfondo de nuestro diseño corporativo, así como de nuestra renovada presencia en la Web (www.sire.ch). Estamos convencidos que este nuevo enfoque y los diferentes instrumentos en los que se basa constituirán un efectivo apoyo al futuro desarrollo de nuestra compañía.

Como siempre, les agradezco todas sus sugerencias y observaciones sobre STEPS.

Mis más cordiales saludos,

Bertrand R. Wollner,
Chief Executive Officer

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

Estrecha colaboración con SIGNAL IDUNA Asset Management

Aunque no forma parte del negocio principal de una reaseguradora, la gestión de activos es de máxima importancia para conferir seguridad y una importante cobertura de reaseguro a favor del cliente. Una de las lecciones clave de la actual crisis financiera es que las reaseguradoras deberían vincular estrechamente sus actividades de gestión de activos a su negocio principal, que es proveer cobertura de reaseguro. En SI Re siempre hemos seguido el objetivo de gestionar nuestros activos cubriendo las obligaciones contraídas con nuestros clientes. La actitud conservadora con la que enfocamos nuestras inversiones se ilustra en el siguiente gráfico, el cual describe nuestra diversificación de activos a 31 de marzo de 2009.

Las decisiones de inversión de SI Re están respaldadas por la estrecha cooperación con SIGNAL IDUNA Asset Management (SIAM), que gestiona activos propios y de terceros para el Grupo SIGNAL IDUNA.

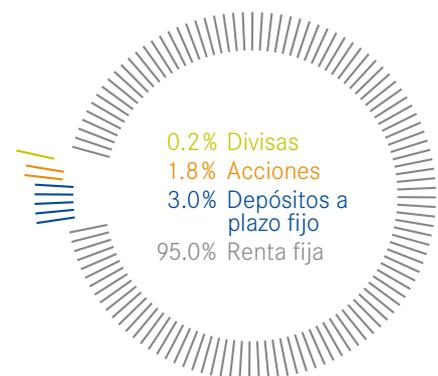
Basándose en la estrategia de inversión de SI Re, revisada permanentemente por el Comité de Inversión y que requiere la aprobación del Consejo de Administración, los gerentes de la cartera de SIAM seleccionan títulos específicos aplicando sus bien establecidos métodos cuantitativos y cualitativos. Con objeto de alcanzar una relación óptima entre riesgo y rentabilidad se llevan a cabo exhaustivos exámenes que forman parte del proceso de crédito. Nos beneficiamos en gran manera de la filosofía de inversión de SIAM, probada y conservadora, así como de su amplia competencia y pericia. La estrecha cooperación con SIAM proporciona otra gran ventaja a SI Re: mediante SIAM ganamos acceso directo a relaciones comerciales bien establecidas con los bancos de transacciones. Por consiguiente, SI Re se beneficia de

términos y condiciones muy favorables a la hora de adquirir títulos mediante esos bancos. SIAM ofrece además una moderna infraestructura informática con la que podemos supervisar constantemente nuestra cartera, tanto desde una perspectiva de inversión como de gestión de riesgos. Por último pero no menos importante: SI Re se beneficia de la pericia de SIAM en la gestión de divisas. Para nosotros este es un aspecto de especial transcendencia ya que SI Re efectúa el balance en francos suizos pero mantiene posiciones significativas de excedente en euros que deben asegurarse de forma permanente. En este contexto confiamos en el valioso apoyo de SIAM, el cual nos aporta pronósticos de moneda y análisis de volatilidad, además de determinar el momento óptimo para realizar las transacciones necesarias.

En conclusión, nuestros clientes pueden estar seguros de que los activos de SI Re son gestionados de forma coste-efectiva y conservadora. Una promesa nada desdénable teniendo en cuenta los turbulentos tiempos que corren.

ESTRUCTURA DE ACTIVOS a 31.03.2009

Valor total de inversiones:
CHF 248 millones según Swiss GAAP



Continúa incrementando el negocio a partir de enero 2009

SI Re ha cerrado con éxito las renovaciones de 2008. Nos hemos beneficiado de tendencias generales del mercado como el aumento progresivo de tarifas, términos y condiciones, así como de una «fuga» acelerada hacia la diversificación. En vista de los grandes trastornos producidos por la crisis de crédito y las espectaculares dificultades de algunas importantes reaseguradoras, los clientes buscan cada vez más un panel más amplio de reaseguradoras. Algunos expertos dicen que desde hace un año el promedio del panel de reaseguradoras ha aumentado de entre 10 y 15 a una cifra actual de entre 20 y 25. «No jugar-

selo todo a una misma carta» parece ser la divisa a seguir en estos tiempos. Ciertamente podemos confirmar estos informes. SI Re recibió solicitudes directas de aseguradoras deseosas de diversificar sus participaciones con el fin de limitar la acumulación de riesgos. En este contexto, hemos tenido éxito con la estrategia de expandir nuestra participación con los clientes ya existentes y de adquirir clientes adicionales sin comprometer nuestras estrictas normas de rentabilidad. Hemos logrado aumentar nuestras participaciones en un tercio de nuestros clientes ya existentes. Comparado con 2008, el número total de clien-

tes ha aumentado a más de un tercio. Nuestra prima bruta ha aumentado en casi un 9%, de CHF 125 millones a CHF 136 millones. El negocio de terceros experimentó una mayor expansión que el negocio del grupo, aumentando su aportación total a las cuentas de SI Re en 2 puntos porcentuales, al 65%. Estamos muy satisfechos con los resultados de la renovación. Hemos experimentado un crecimiento más rápido que la mayoría de los competidores, lo que sugiere que no sólo nos hemos beneficiado de las tendencias generales del mercado, sino también que está aumentando el atractivo de SI Re como alternativa europea.

Relanzamiento de nuestra identidad y diseño corporativo

Tras obtener la calificación crediticia de A- por Fitch en el verano de 2008, SI Re ha dejado atrás la fase inicial de organización del negocio. Dicha calificación nos capacita para asumir riesgos adicionales y así poder expandir nuestra base de clientes. Para lograr explotar plenamente el potencial de crecimiento hemos decidido realzar nuestra imagen de marca y ampliar la comunicación externa. El nuevo diseño corporativo fue creado con la finalidad de reflejar nuestros valores fundamentales: profesionalidad, solidez, innovación, y flexibilidad. Dichos valores se traducen en un diseño corporativo que, en nuestra opinión, inspira confianza, estabilidad, claridad, au-

tonomía y «Swissness» como concepto de calidad y precisión suiza. En adelante usted encontrará el nuevo diseño corporativo no sólo en STEPS sino también en nuestro informe anual (el cual será publicado por primera vez en junio) y en el nuevo papel y material de oficina de SI Re. Hemos dedicado un esfuerzo especial a nuestra página Web www.sire.ch, la cual ha sido renovada por completo. Podrá encontrar, entre otras cosas, información actualizada sobre SI Re, detalles sobre la estructura de dirección de empresa, enfoque de la gestión de riesgos, además de muchas otras áreas relevantes.



ARTISTA HANNES BOK

Hannes Bok trabajó entre 1982 y 1988 como ebanista y restaurador de muebles. Seguidamente estudió Ciencias Culturales Empíricas, Historia del Arte y Romanística en Tubinga y París. Su formación como «Artiste Marqueteur» en la escuela superior Ecole Boulle de París entre 1989 y 1990 ha ejercido una influencia determinante en sus obras actuales.

En numerosas exposiciones individuales de Alemania y Francia se muestra la gran aceptación de la corriente iniciada por Hannes Bok en la marquetería contemporánea.



www.sire.ch

SIGNAL IDUNA de Reaseguros SA

Una empresa del
Grupo SIGNAL IDUNA

Bundesplatz 1
CH-6300 Zug
Suiza

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