

- // Message du CEO
- // Collaboration étroite avec
SIGNAL IDUNA Asset Management
- // Poursuite de la croissance
en janvier 2009
- // Nouvelle identité de marque

STEPS 1/09



Chers lecteurs,

Nous avons le plaisir de vous faire parvenir la première édition de «STEPS». Elle reflète l'adaptation de l'identité commerciale de notre société. Nous vous expliquerons un peu plus loin les principaux éléments de cette nouvelle identité de marque et les raisons sous-tendant ce changement.

Le premier trimestre 2009 a été marqué par des turbulences économiques de la même ampleur que celles de l'année précédente. Jusqu'au début du mois de mars, plus rien ne semblait pouvoir empêcher la chute des marchés d'actions, dans un contexte caractérisé par la détérioration des fondements de l'économie et par les nouvelles désastreuses en provenance du secteur financier,

certaines compagnies d'assurance et de réassurance n'étant pas épargnées. Il importe de savoir si le redressement observé sur les marchés financiers depuis la mi-mars est le début d'une véritable reprise ou n'aura été qu'un feu de paille. En des temps comme ceux que nous traversons actuellement, des atouts tels que la continuité, la prévisibilité et la fiabilité revêtent une importance cruciale. Nous sommes convaincus que, fort de son modèle commercial conservateur et de son appartenance à SIGNAL IDUNA, l'un des principaux groupes assurantiel et financier allemands, SI Re est à même d'offrir à ses clients, de manière fiable et efficace, la protection du bilan tellement nécessaire aujourd'hui. Dans un tel contexte, nous avons décidé de consacrer STEPS 1/09 à la gestion de nos placements, c'est-à-dire à l'actif de notre

bilan. En raison des importantes pertes sur placements, réalisées et latentes, affichées par certains réassureurs, il est tout à fait compréhensible que les clients accordent une importance particulière à la solidité des placements des capitaux de leurs réassureurs. Aussi souhaitons-nous vous exposer dans STEPS les raisons pour lesquelles SI Re n'a guère été secouée par le récent «tsunami» qui a balayé les marchés financiers. Nous vous fournirons également des informations sur le succès que nous avons enregistré lors de nos renouvellements à la fin 2008. Nous avons en effet réussi à développer notre portefeuille sans faire l'impasse sur nos critères stricts de rentabilité. Il s'agit à nos yeux de la preuve tangible que notre société est de plus en plus solide et acceptée sur ses marchés cibles. Pour finir, nous vous exposerons les tenants et les aboutissants de notre nouvelle identité de marque et vous présenterons notre nouveau site Internet (www.sire.ch). Nous sommes convaincus que ce remaniement de notre identité visuelle soutiendra efficacement l'évolution de notre entreprise.

Votre avis nous intéresse. Aussi n'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires sur notre STEPS.

Veuillez agréer, chers lecteurs, mes meilleures salutations.



Bertrand R. Wollner,
Directeur Général

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

Collaboration étroite avec SIGNAL IDUNA Asset Management

Bien que la gestion des placements n'appartienne pas au cœur de métier d'un réassureur, elle influence de manière essentielle la capacité de paiement que le réassureur apporte à ses clients. Les réassureurs ont donc tout intérêt à accorder le plus étroitement possible la gestion de leurs placements avec leur cœur de métier pour offrir des couvertures de réassurance: telle est l'une des principales leçons que l'on puisse tirer de la crise financière actuelle. Chez SI Re, nous avons toujours veillé à gérer nos placements de façon à être à tout moment en mesure d'honorer nos engagements envers nos clients. L'orientation conservatrice de notre gestion des placements apparaît bien dans le graphique ci-dessous, qui présente la composition de notre portefeuille de placements au 31 mars 2009.

LA COMPOSITION DU PORTEFEUILLE

Les décisions de placement de SI Re sont prises en collaboration étroite avec SIGNAL IDUNA Asset Management (SIAM). SIAM gère pour le groupe SIGNAL IDUNA ses placements propres et les placements pour compte de tiers.

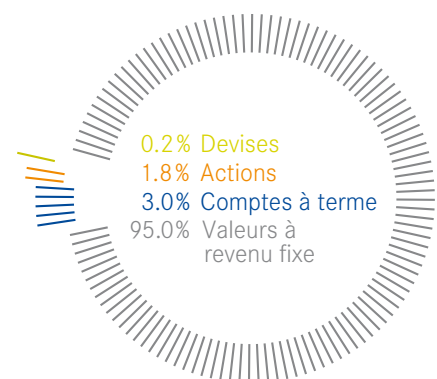
La stratégie de placement de SI Re fait l'objet d'un contrôle permanent de la part du Comité de placement de l'entreprise et doit être avalisée par le Conseil d'administration. Sur la base de cette stratégie, les gérants de portefeuilles de SIAM sélectionnent des titres spécifiques en appliquant leurs méthodes quantitatives et qualitatives éprouvées. Afin de garantir un profil rendement-risque optimal, des examens approfondis de solvabilité sont effectués tout au long du processus de placement. SI Re profite largement de la philosophie de placement conservatrice de SIAM et de sa grande expertise dans ce domaine. Cette étroite collaboration avec SIAM offre à SI Re un autre avantage concurrentiel important: l'accès direct aux bonnes relations que SIAM entretient avec les banques de transactions. SI Re profite

ainsi de conditions préférentielles lors de l'acquisition de titres par l'intermédiaire de ces banques. En outre, SIAM met à notre disposition une infrastructure d'information moderne grâce à laquelle nous pouvons surveiller à tout moment notre portefeuille de placements, tant sous l'angle de la gestion des placements que de celui de la gestion des risques. Enfin, SI Re profite de l'expertise de SIAM dans la gestion des devises. Il s'agit d'un aspect primordial pour nous, étant donné que nous établissons notre bilan en francs suisses mais détenons d'importantes positions excédentaires en euros qui doivent être couvertes à tout moment. Dans ce contexte, nous pouvons compter sur le précieux soutien de SIAM, en particulier pour les analyses monétaires et de volatilité ainsi que pour l'agenda des transactions à effectuer.

En résumé, nous sommes convaincus que nos clients bénéficient d'une gestion conservatrice des placements, axée sur la garantie de leur valeur et sur l'efficacité des coûts – ce qui n'est pas une promesse vaine en cette période de turbulences et de volatilité!

STRUCTURE DES ACTIFS au 31.03.2009

Valeur totale des placements:
CHF 248 millions d'après Swiss GAAP





© Hannes Bok, fragment de «Avalon»

Poursuite de la croissance en janvier 2009

SI Re a conclu les renouvellements de fin d'année 2008 sur une note très positive. Nous avons profité non seulement de tendances générales du marché telles que le caractère plus attrayant des taux de prime et des conditions, mais aussi d'une recherche généralisée de la diversification. En raison du rejet massif des marchés financiers à la suite de la crise du crédit et des difficultés spectaculaires rencontrées par certains réassureurs de renom, les clients cherchent de plus en plus à bénéficier d'une palette très diversifiée de réassureurs. D'après les experts, une cédante possède aujourd'hui entre 20 et 25 réassureurs en moyenne, contre 10 à 15 il y a environ un an. Le principe qui prévaut actuellement semble donc être de «ne

pas mettre tous ses œufs dans le même panier». Des tendances que SI Re ne peut que confirmer. Nous avons en effet été approchés directement par certains clients qui entendent limiter leur risque de cumul au moyen d'une plus forte diversification des parts de réassurance. Dans ce contexte, nous avons réussi à étendre nos parts existantes auprès de certaines cédantes, mais aussi à établir de nouvelles relations clients, et ce, sans faire la moindre concession sur nos critères stricts de rentabilité. Concrètement, nous avons été en mesure d'étendre nos parts auprès d'un tiers de nos clients existants. Par rapport à 2008, le nombre total de relations clients a progressé de plus d'un tiers. Les recettes de primes brutes totales ont augmenté

de près de 9%, passant de 125 millions CHF à 136 millions CHF. Les acceptations en provenance des marchés ont affiché une progression plus importante que les affaires internes du Groupe. La proportion des affaires externes dans le portefeuille total est passée à 65%, soit une hausse de 2%. Nous sommes dans l'ensemble très satisfaits des résultats de nos renouvellements. Nous avons enregistré une plus forte croissance que la plupart de nos concurrents, une évolution qui prouve que nous avons réussi à tirer parti du durcissement généralisé du marché de la réassurance, mais aussi de l'acceptation croissante de SI Re sur le marché européen.

Nouvelle identité de marque

En été 2008, SI Re a reçu la note de solidité financière A- de Fitch, une étape qui a marqué la fin de la phase de démarrage. Forts de cette notation, nous sommes désormais en mesure de souscrire de nouveaux risques et d'élargir notre base de clients. Afin de pouvoir exploiter complètement tout le potentiel de croissance qui s'offre à nous, nous avons décidé de procéder à une adaptation de notre identité de marque et d'intensifier la communication externe. Professionnalisme, solidité, innovation et flexibilité sont autant de valeurs que notre nouvelle identité visuelle est appelée à exprimer. Nous avons en effet intégré ces valeurs centrales dans une identité de marque qui témoigne à la fois la fiabilité,

l'attachement à nos racines helvétiques, la stabilité, la clarté et l'autonomie. Vous rencontrerez dorénavant notre nouvelle identité de marque non seulement dans STEPS, mais aussi dans notre rapport annuel (dont la première édition, consacrée à l'exercice 2008, paraîtra en juin) et dans la correspondance que nous vous adresserons. Nous avons déployé des efforts particuliers dans le remaniement complet de notre site Internet, que nous vous invitons à découvrir à l'adresse www.sire.ch. Vous y trouverez notamment toute l'actualité relative à SI Re, des informations détaillées sur la direction de l'entreprise et sur la gestion du risque, et bien d'autres choses encore.



ARTISTE HANNES BOK

Hannes Bok travaille entre 1982 et 1988 comme ébéniste et restaurateur de meubles. Il fait ensuite des études d' ethnologie européenne (Empirische Kulturwissenschaft), d'histoire de l'art et de langues romanes à Tübingen et à Paris. De 1989 à 1990 il suit les cours de l'École Boulle à Paris pour devenir «artiste marqueteur».

Il expose depuis son art «Moderne Marketerie» en Allemagne et en France.



www.sire.ch

SIGNAL IDUNA Réassurance SA

Une filiale de
SIGNAL IDUNA Groupe

Bundesplatz 1
CH-6300 Zug
Suisse

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