

- // SI Re gut ins neue Jahr gestartet
- // SI Re setzt ihren disziplinierten Underwriting-Kurs fort
- // Karine Wild übernimmt Marktverantwortung für Frankreich, Belgien und Luxemburg

# STEPS 1/11

## SI Re gut ins neue Jahr gestartet



Bertrand R. Wollner, Chief Executive Officer

Ich freue mich, Ihnen die erste Ausgabe von STEPS für das Jahr 2011 vorzustellen.

Wir werden Ihnen zunächst einen Überblick über die Ergebnisse der zurückliegenden Vertragserneuerungsrunde zum Jahresende vermitteln und erläutern, warum SI Re mit den Ergebnissen angesichts eines ausserordentlich anspruchsvollen Umfeldes sehr zufrieden ist.

Zudem möchten wir Ihnen Karine Wild vorstellen, die zum 1. April unser Team als Underwriting Manager verstärken und die Marktverantwortung für Frankreich, Belgien und Luxemburg von unserem langjährigen Underwriting Manager Jean-Marie Bigot übernehmen wird, der nach 40 Jahren verantwortungsvoller Tätigkeit für die Versicherungsindustrie Ende Juli 2011 in Pension geht. Jean-Marie wird jedoch Karine Wild noch zum Rendez-vous de Septembre in Monte Carlo begleiten.

Ich möchte diese Gelegenheit nutzen und Jean-Marie für seine grossen Verdienste beim Aufbau des Rückversicherungsportefeuilles von SI Re insbesondere in Frankreich danken. Karine Wild heisse ich an dieser Stelle bereits bei SI Re willkommen und wünsche ihr einen erfolgreichen Start.

Ganz besonders mache ich Sie auch auf unsere neue Publikationsreihe «In-depth» aufmerksam, die in Kürze erscheinen wird. Wir werden diese Veröffentlichung nutzen, um vertieft Themen zu erörtern,

die für unsere Kunden von strategischer Bedeutung sind und bei denen wir der Ansicht sind, über die entsprechende Expertise zu verfügen.

Die erste Ausgabe von «In-depth» wird im zweiten Quartal erscheinen. Und wir werden gleich ein «heisses Eisen» anpacken, den Swiss Solvency Test (SST), das Schweizer Äquivalent zu Solvency II. Dabei möchten wir die spezifischen Erfahrungen von SI Re vermitteln und deutlich machen, warum wir die neuen Solvenzwerke in einem sehr viel breiteren Kontext sehen als es die zahlreichen Diskussionen und Publikationen zu diesem Thema suggerieren.

Das zentrale Anliegen der Publikation wird darin bestehen, unser Risikokontrollsystem in seiner Gesamtheit zu vermitteln. Wir werden den Leserinnen und Lesern erläutern, wie der SST, das Swiss Quality Assessment (SQA) sowie die gesetzlichen und unternehmerischen Anforderungen an das Risikomanagement, die Unternehmensführung und das Interne Kontrollsystem (IKS) ineinandergreifen.

# SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed



© Hannes Bok, Bildausschnitt «Promenade von Mussorgsky»

SI Re versteht das Risikokontrollsystem nicht als die bloße Erfüllung regulatorischer Auflagen, sondern als Voraussetzung für die Prävention von Gefahren und als ein Steuerungsmittel für ihr Geschäftsmodell. Dabei geht es um weit mehr als nur die Quantifizierung von Einzelrisiken. Ebenso wichtig ist es, Risiken mit ihren Implikationen und Interdependenzen ganzheitlich zu erfassen. Wir sind überzeugt, dass diese Herausforderungen nur mittels eines klar definierten Risikokontrollprozesses und entsprechender systemischer Grundlagen erfolgreich bewältigt werden können.

Wir haben mit unserer ganzheitlichen und prozessbasierten Risikophilosophie sehr gute Erfahrungen gemacht und möchten diese im Rahmen der neuen Publikation näher erläutern. Damit hoffen wir, einen erfrischend neuen Akzent

in der gegenwärtig doch sehr eng gefassten Debatte zu Solvency II / SST setzen zu können. Gerne informieren wir Sie, sobald die Publikation verfügbar ist.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre und bin wie immer dankbar für Kommentare und sonstige Rückmeldungen.

## SI Re setzt ihren disziplinierten Underwriting-Kurs in der Erneuerungsrunde 2011 fort

SI Re hat in der Erneuerungsrunde 2011 ein zufriedenstellendes Ergebnis erzielt. Insgesamt standen Prämien von EUR 89.4 Millionen zur Erneuerung. Der Anteil des durch Kündigungen und Anteilsreduktionen nicht erneuerten Geschäfts entsprach einem Prämienvolumen von ca. EUR 5.0 Millionen. Demgegenüber realisierte SI Re Anteilserhöhungen sowie Neugeschäft von EUR 8.0 Millionen bzw. 8,9 Prozent.

SI Re hat somit in der Januar-Erneuerung ein Prämienwachstum von 3,3 Prozent auf EUR 92.4 Millionen erzielt. Diese Zunahme entspricht in etwa dem Vorjahreswachstum.

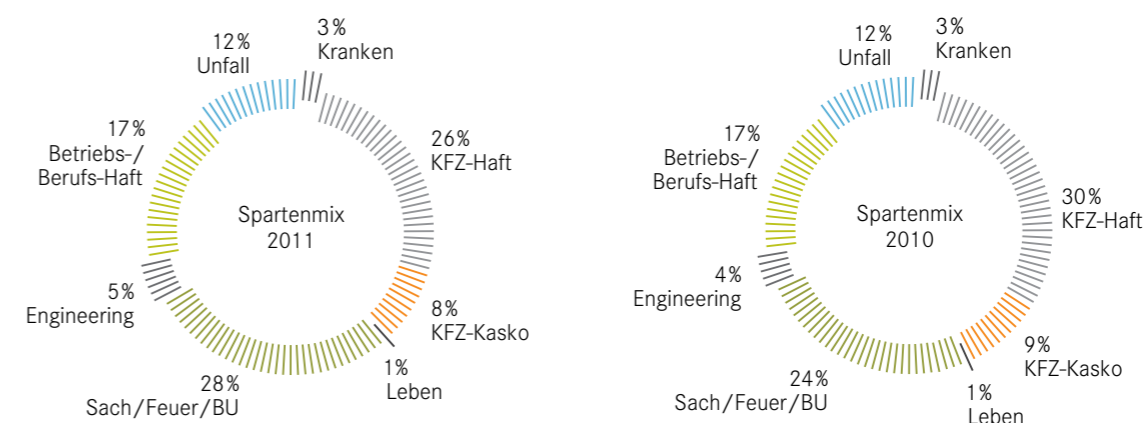
Der Anteil des Gruppen-geschäfts, also die Rückversicherung für den Mutterkonzern – die SIGNAL IDUNA Gruppe – erhöhte sich um 2 Prozentpunkte auf 36 Prozent des Prämienvolumens.

In all ihren Märkten beobachtete SI Re eine weitere Zunahme der verfügbaren Versicherungskapazität. Insbesondere der Markteintritt der neuen Rückversicherungsableger, die von der Schweiz aus die kontinentaleuropäischen Märkte bearbeiten, führte zu einer spürbaren Wettbewerbsverschärfung. Als Folge kam es zu Verminderungen bei den Prämienumsätzen, vor allem im nicht-propor-

tionalen Short-tail Geschäft. Im Long-tail Geschäft zeichnete sich hingegen eine höhere Preisstabilität ab.

Eine zunehmende Nachfrage erlebte SI Re vor allem bei Frequenzdeckungen für Naturgefahren – eine Entwicklung, die als Vorbereitung auf die bevorstehende Einführung von Solvency II zu verstehen ist. Auf der Schadenseite verzeichnete SI Re in 2010 eine erhöhte Frequenz der Schadenereignisse mittlerer Grösse im Short-tail Geschäft. Deshalb spielten einzelne Grossschäden keine entscheidende Rolle für die Erneuerung 2011, so die Wahrnehmung von SI Re.

### PORTFOLIOZUSAMMENSETZUNG



In diesem ausserordentlich anspruchsvollen Marktumfeld setzte SI Re ihren konservativen Wachstumskurs konsequent fort. Die Zeichnungspolitik orientiert sich weiterhin strikt an der Einhaltung der internen Profitabilitätsvorgaben. Der Markt honoriert diese Berechenbarkeit.

Im Vergleich zu 2010 erhielt SI Re in der Erneuerungsrunde 2011 gut 19 Prozent mehr Neuanfragen von Kunden. 82 Prozent aller Anfragen lehnte SI Re ab, da das angebotene Geschäft nicht den Zeichnungsvorgaben entsprach. Lediglich 10 Prozent der Anfragen führten zu einem Abschluss.

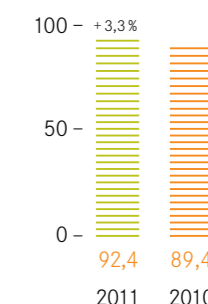
Die steigende Anzahl an Neuanfragen verdeutlicht die zunehmende Bekanntheit und wachsende Reputation von SI Re. Sie belegt jedoch auch den harten Wettbewerb, vor allem im Maklergeschäft. In dieser Erneuerung machte das

Maklergeschäft bei SI Re etwa 22,5 Prozent des Prämienvolumens aus und lag damit geringfügig über dem Vorjahreswert.

Bei gut 20 Prozent der erneuerten Policen verzeichnete SI Re eine Verbesserung der Konditionen. Insbesondere im Long-tail Geschäft sind die Kunden daran interessiert, langfristige Beziehungen zu ihren Rückversicherern zu unterhalten, da das Geschäft viel Erfahrung erfordert und von einem stabilen Kapazitätsverhältnis profitiert.

SI Re wird ihre bewährte Marschroute einer auf Profitabilität ausgerichteten Geschäftspolitik auch 2011 fortsetzen und sich darauf konzentrieren, in den Kerngeschäftsfeldern weiter zu wachsen. Für die kommende Erneuerungsrunde, die ab April 2011 beginnt, erwartet SI Re eine weiterhin positive Entwicklung.

### ERNEUERUNGEN (in Mio. EUR)



# Karine Wild übernimmt Marktverantwortung für Frankreich, Belgien und Luxemburg

Zum 1. April 2011 verstärkt Karine Wild als Underwriting Manager für die Märkte Frankreich, Belgien und Luxemburg das SI Re Team. Die 45jährige Französin, die auch über einen Schweizer Pass verfügt, ersetzt Jean-Marie Bigot, der in Pension gehen wird.

Direkt im Anschluss an ein Studium der Sprach- und Rechtswissenschaften an der Sorbonne in Paris startete Karine Wild 1991 ihre Karriere in der Rückversicherungsindustrie bei der französischen Ländergesellschaft von Nordisk Re, einem dänischen Rückversicherer, der erst Teil von GE Frankona und später von Swiss Re wurde. Im Jahr 2000 wechselte sie in das Underwriting Team von Swiss Re Frankreich und 2008 dann zu Scor. Hier war sie zuletzt als Senior Underwriter für französische Kunden in den Versicherungssparten Sach- und Haftpflicht zuständig.

Karine Wild hat sich entschlossen, zu SI Re zu wechseln, weil sie von der übersichtlichen Struktur des Unternehmens begeistert ist. Sie freut sich auf ein noch junges Unternehmen, in dem sie in einem persönlichen und menschlichen Umfeld flexibel und effizient arbeiten kann. SI Re konnte sie auch dank ihrer klaren Strategie für sich gewinnen. Insbesondere der Fokus auf Kunden aus dem Umfeld von Versicherungsvereinen sagt ihr zu.

Gemeinsam mit dem Team möchte sie das von Jean-Marie Bigot aufgebaute Kundenportfolio weiterentwickeln. Karine Wild ist überzeugt, dass die Verbindung von SI Re mit SIGNAL IDUNA als Mutter ein wichtiger Vorteil in der Zusammenarbeit mit Kunden ist, die einen Rückversicherer suchen, der ihr Geschäftsmodell versteht und langfristig mit ihnen zusammenarbeiten möchte.

Dank ihrer fundierten Erfahrung ist sich Karine Wild bewusst, dass der Rückversicherungsmarkt gegenwärtig ausserordentlich wettbewerbsintensiv ist. Insbesondere durch Gesellschaften, die ihre Rückversicherungsaktivitäten von Bermuda in die Schweiz verlagern und auf den kontinentaleuropäischen Markt drängen, verschärft sich das bereits bestehende Überangebot an Rückversicherungskapazität. Den französischen Markt hält sie für reif. Vor allem das unbeständige rechtliche Umfeld sowie den wachsenden Einfluss des States in zahlreichen Versicherungssparten, wie z.B. der Motor- oder der Ärzthaftpflicht, empfindet sie als eine der Herausforderungen des Marktes.

Für die Zukunft erwartet Karine Wild eine Konsolidierung im Erstversicherungsmarkt. Damit einhergehen dürfte eine rückläufige Nachfrage nach Rückversicherungsdeckung. Jedoch sollte die Einführung von Solvency II die Nachfrage der Kunden nach Risikodiversifikation



über mehrere Rückversicherer hinweg fördern und entsprechend auch SI Re begünstigen.

Karine Wild, die im April in die Schweiz umziehen wird, schätzt an der Rückversicherung die Vielseitigkeit der Themen. Sie geniesst es, sich ständig neue Fähigkeiten und Kenntnisse anzueignen, um die Ansprüche und Erwartungen ihrer Kunden frühzeitig zu antizipieren und erfüllen zu können. Die Schweiz kennt sie bisher erst von ihren häufigen Reisen. Sie freut sich auf die höhere Lebensqualität dank der kulturellen Vielfalt von Zürich sowie auf die grössere Nähe zur Natur. In Zukunft will sie mehr Sport treiben und vor allem ihre Skikünste verbessern.

[www.sire.ch](http://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](mailto:info@sire.ch)