

- // SI Re ha bien empezado el año nuevo
- // SI Re sigue manteniendo una suscripción disciplinada en la campaña de renovaciones de 2011
- // Karine Wild asume en SI Re la responsabilidad de mercado para Francia, Bélgica y Luxemburgo

STEPS 1/11

SI Re ha bien empezado el año nuevo



Bertrand R. Wollner, Chief Executive Officer

Estoy encantado de presentarles la primera edición de STEPS para el año 2011.

En primer lugar, les ofreceremos un panorama de los resultados de la pasada campaña de renovaciones a finales del año y explicaremos por qué SI Re, ante un entorno muy exigente, está muy satisfecha con los resultados.

Además, queremos presentarles a Karine Wild, que a partir del 1 de abril reforzará nuestro equipo como Underwriting Manager y asumirá la responsabilidad para los mercados Francia, Bélgica y Luxemburgo. Jean-Marie Bigot, nuestro responsable de suscripción de muchos años se jubilará tras 40 años de responsabilidades asumidos en el reaseguro a finales de julio de 2011. Pero antes, Jean-Marie acompañará a Karine Wild al Rendez-Vous de Monte Carlo.

Aprovecho esta oportunidad para agradecer a Jean-Marie sus grandes méritos en la creación de la cartera de reaseguro de SI Re, especialmente en Francia. Al mismo tiempo, quisiera darle la bienvenida a Karine Wild y desearle un comienzo exitoso.

En particular, me gustaría aprovechar esta oportunidad para llamar su atención sobre nuestra nueva serie de publicaciones «In-depth», que aparecerá en breve. En esta publicación comentaremos en profundidad temas de importan-

cia estratégica para nuestros clientes y en los que creemos contar con los conocimientos necesarios.

La primera edición de «In-depth» aparecerá en el segundo trimestre, y en ella abordaremos un tema candente, el Swiss Solvency Test (SST), el equivalente suizo a Solvency II. En ella nos gustaría difundir las experiencias específicas de SI Re y dejar claro por qué vemos las nuevas normas de solvencia en un contexto mucho más amplio de lo que sugieren los numerosos debates y publicaciones sobre este tema.

El propósito principal de la publicación consistirá en transmitir nuestro sistema de control de riesgos en su totalidad. Nos gustaría explicar a nuestros lectores y lectoras cómo el SST, el Swiss Quality Assessment (SQA) y las exigencias legales y empresariales a las que está sometida la gestión de riesgos, la dirección de la empresa y el sistema de control interno (SCI) interactúan unos con otros.

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed



© Hannes Bok, Detalle de la obra «Promenade von Mussorgsky»

SI Re entiende el sistema de control de riesgos no simplemente como el mero cumplimiento de obligaciones regulatorias, sino como el requisito para la prevención de peligros y como medio de control para su modelo de negocios. Se trata de mucho más que la cuantificación de riesgos individuales. Es igualmente importante comprender los riesgos de forma integral, con sus implicaciones e interdependencias. Estamos

convencidos de que estas exigencias solo pueden superarse con éxito mediante un proceso de control de riesgos claramente definido y los fundamentos sistémicos correspondientes.

Con nuestra filosofía del riesgo integral y basada en procesos, hemos tenido muy buenas experiencias y nos gustaría explicarlas con más detalle en el marco de la nueva publicación. Con ello, espera-

mos poner un acento refrescante y nuevo en el estrecho debate actual sobre Solvency II / SST. Estaremos encantados de avisarles en cuanto esté disponible la publicación.

Les deseamos una interesante lectura y, como siempre, agradecemos sus comentarios y opiniones.

SI Re sigue manteniendo una suscripción disciplinada en la campaña de renovaciones de 2011

SI Re ha alcanzado un satisfactorio resultado en la campaña de renovaciones de 2011. En total, se han renovado primas de 89,4 millones de euros. El porcentaje del negocio no renovado debido a rescisiones y reducciones de participaciones correspondió a un volumen de primas de unos 5,0 millones de euros. Por otra parte, SI Re materializó aumentos de participaciones y nuevos negocios por valor de 8,0 millones de euros, es decir, el 8,9%.

SI Re ha alcanzado con ello un crecimiento de primas del 3,3%, hasta llegar a los 92,4 millones de euros, en las renovaciones de enero. Este aumento co-

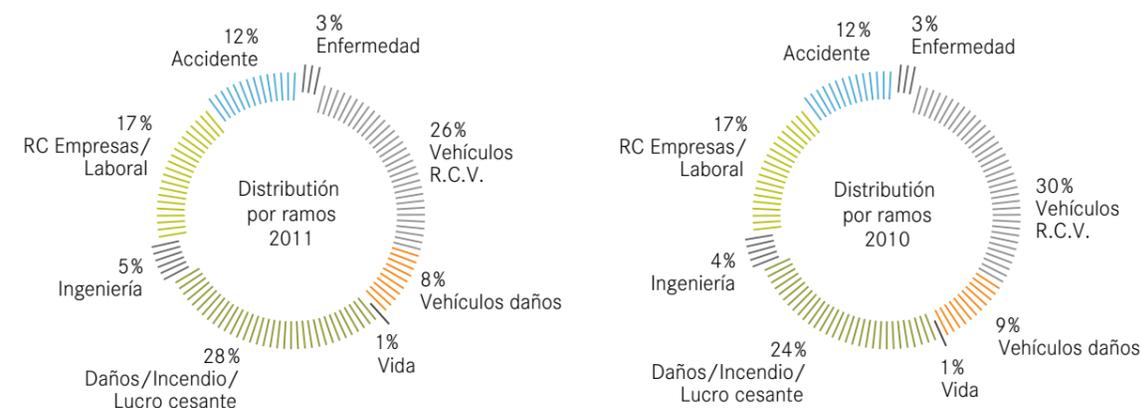
rresponde aproximadamente al crecimiento del pasado año. La proporción del negocio del Grupo, es decir, el reaseguro para la sociedad matriz –el grupo SIGNAL IDUNA–, aumentó en 2 puntos porcentuales hasta llegar al 36% del volumen de primas.

En el conjunto de sus mercados, SI Re observó un ulterior crecimiento de la capacidad aseguradora disponible. En particular, la entrada en el mercado de las nuevas empresas de reaseguros, que trabajan en los mercados de Europa continental desde Suiza, llevó a un perceptible endurecimiento de la competencia. La consecuencia fueron disminuciones en las tasas de primas, especial-

mente en el negocio short-tail no proporcional. En el negocio long-tail, por el contrario, se registró una mayor estabilidad de precios.

SI Re experimentó un aumento de la demanda, especialmente en coberturas de frecuencia para los peligros de la naturaleza, un desarrollo que hay que entender como preparación a la inminente introducción de Solvency II. En el lado de los daños, SI Re registró en 2010 una mayor frecuencia de eventos siniestrales de mediano tamaño en el negocio short-tail. Por ello, para las renovaciones de 2011 los grandes siniestros individuales no desempeñaron un papel decisivo, según la observación de SI Re.

COMPOSICIÓN DE LA CARTERA



En este entorno de mercado extraordinariamente exigente, SI Re siguió manteniendo de forma consecuente su curso conservador de crecimiento. La política de suscripción continuará enfocada estrictamente hacia los criterios internos de rentabilidad. El mercado recompensa esta previsibilidad.

En comparación con 2010, SI Re recibió en la campaña de renovaciones de 2011 nada menos que un 19% más de nuevas solicitudes de clientes. SI Re rechazó el 82% de las solicitudes, puesto que el negocio ofrecido no se correspondía con los criterios de suscripción. Solo el 10% de las solicitudes llegaron a la formalización de un contrato.

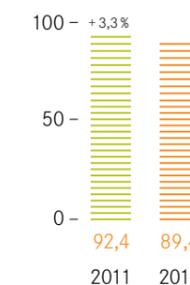
El creciente número de nuevas solicitudes pone de relieve el grado de conocimiento cada vez mayor y la reputación en aumento de SI Re. Sin embargo, también refleja la dura competencia, especialmente en el negocio de corretaje. En

estas renovaciones, el negocio de corretaje supuso para SI Re aproximadamente el 22,5% del volumen de primas, un nivel ligeramente superior al del año pasado.

En más del 20% de las pólizas renovadas, SI Re registró una mejora de las condiciones. Especialmente en el negocio long-tail, los clientes están interesados en mantener relaciones a largo plazo con sus reaseguradores, puesto que el negocio requiere mucha experiencia y se beneficia de una relación de capacidad estable.

SI Re continuará manteniendo en 2011 su probada trayectoria de una política de negocios basada en la rentabilidad y se concentrará en seguir creciendo en los campos de negocio principal. Para la próxima campaña de renovaciones, que comenzará en abril del 2011, SI Re prevé un continuo desarrollo positivo.

RENOVACIONES (en millones EUR)



Karine Wild asume en SI Re la responsabilidad de mercado para Francia, Bélgica y Luxemburgo

A partir del 1 de abril del 2011, Karine Wild reforzará el equipo de SI Re en calidad de Underwriting Manager para los mercados de Francia, Bélgica y Luxemburgo. Francesa de 45 años, que cuenta también con la nacionalidad suiza, sustituirá a Jean-Marie Bigot, que se jubilará.

Tras terminar sus estudios de Lenguas y Derecho en la Sorbona, en París, Karine Wild comenzó en 1991 su carrera en el sector de reaseguros en la filial francesa de Nordisk Re, una compañía de reaseguros danesa, que primero fue parte de GE Frankona y después de Swiss Re. En el año 2000, pasó al equipo de suscripción de Swiss Re Francia y en 2008, a Scor. Aquí terminó siendo responsable, en calidad de Senior Underwriter, de los clientes franceses en los ramos de daños y responsabilidad civil.

Karine Wild decidió cambiar a SI Re porque está entusiasmada con la transparente estructura de la empresa. Se alegra de incorporarse a una empresa todavía joven en la que puede trabajar de forma flexible y eficiente en un entorno personal y humano. SI Re también la conquistó por su clara estrategia. La atrajo especialmente el enfoque en los clientes del ámbito de las mutuas de seguros.

Junto con el equipo, desea seguir desarrollando la cartera de clientes construida por Jean-Marie Bigot. Karine Wild está convencida de que la vinculación de SI Re con SIGNAL IDUNA como sociedad matriz es una ventaja importante en la colaboración con clientes que buscan una reaseguradora que entienda su modelo de negocios y desee trabajar con ellos a largo plazo.

Gracias a su experiencia fundada, Karine Wild sabe que el mercado del reaseguro es extraordinariamente competitivo en la actualidad. En especial, las empresas que han trasladado sus actividades de reaseguro de las Bermudas a Suiza y han penetrado en el mercado continental europeo han agudizado la sobreoferta ya existente en capacidad de reaseguros. Considera maduro el mercado francés. Ve uno de los retos del mercado principalmente en el inconstante ámbito legal, así como en la creciente influencia estatal en numerosos ramos de seguros, como en el seguro de RC de Automóviles y RC Médica.

Para el futuro, Karine Wild espera una consolidación en el mercado del seguro directo. Esto debería ir acompañado de una disminución de la demanda de coberturas de reaseguros. Sin embargo, la introducción de Solvency II debería fomentar la demanda de diversificación del riesgo en varios reaseguradores por



parte de los clientes y, consecuentemente, favorecer también a SI Re.

Karine Wild, que se trasladará a Suiza en abril, valora la diversidad de los temas en el ámbito del reaseguro. Disfruta adquiriendo continuamente nuevas capacidades y conocimientos para anticipar las exigencias y expectativas de sus clientes y poderlas satisfacer. Hasta ahora, había conocido Suiza por sus frecuentes viajes. Desea disfrutar de la alta calidad de vida gracias a la diversidad cultural de Zúrich, así como de la mayor proximidad con la naturaleza. En el futuro, quiere hacer más deporte y, sobre todo, mejorar su práctica del esquí.

www.sire.ch

SIGNAL IDUNA Reinsurance Ltd

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