

- // SI Re setzt auf kontrolliertes Wachstum in schwierigem Umfeld
- // Erneuerung 2012: SI Re erhöht Prämien und vermindert Risiken
- // SI Re verstärkt ihr Aktuariat mit Luca Valli

# STEPS 1/12

## SI Re setzt auf kontrolliertes Wachstum in schwierigem Umfeld

Von Bertrand R. Wollner, CEO

Wir möchten Ihnen einen Überblick über unsere Ergebnisse von der zurückliegenden Vertragserneuerung geben und jene Trends beleuchten, die unserer Ansicht das laufende Jahr prägen werden. Darüber hinaus freuen wir uns, Ihnen Luca Valli vorzustellen, unseren neuen Aktuar, der unser Risiko Management verstärken wird.

SI Re hat sich im vergangenen Jahr weiterhin erfreulich entwickelt. Obwohl wir unsere geprüften Ergebnisse erst in einigen Wochen vorlegen werden, können wir bereits heute bestätigen, dass 2011 unsere gebuchten Brutto-Prämien in

Euro, der Währung, in der wir über 90 Prozent unseres Geschäftes schreiben, um mehr als 20 Prozent gewachsen sind. Dieses Wachstum beruht auf zwei Quoten-Transaktionen, die im Rahmen unserer auf technische Profitabilität und langfristige Kundenbeziehungen ausgelegten Strategie in 2011 akquiriert wurden.

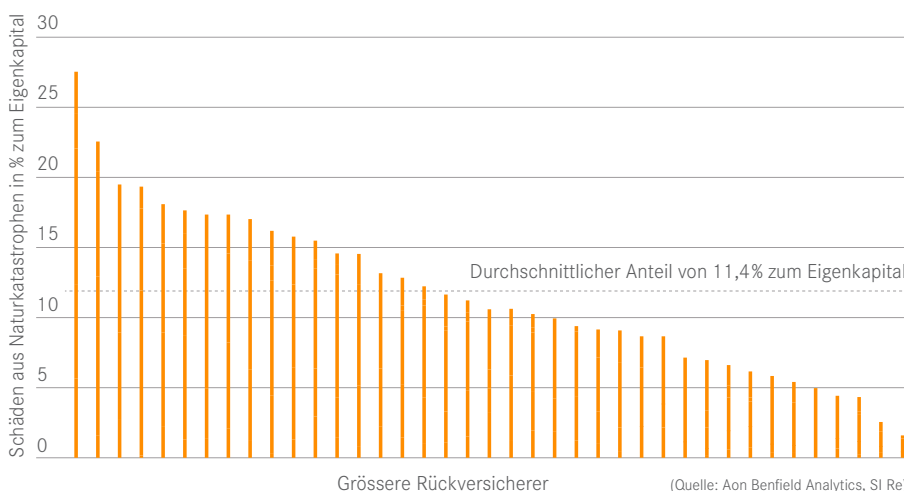
Unsere Branche hatte in 2011 eine rekordhohe Schadenbelastung von über 25 Prozent der Prämien zu verdauen. Die Schadenbelastung von SI Re wird hingegen in Bezug auf die Ereignisse in Neuseeland, Australien, Japan sowie die Tor-

nados und Hurrikan Irene in USA und die Überschwemmungen in Thailand nur leicht über 1 Prozent zu liegen kommen.

Dank dieser positiven Entwicklung hat sich unsere Mutter, die SIGNAL IDUNA Gruppe, entschieden, uns im Dezember 2011 zusätzliches Eigenkapital in Höhe von CHF 25 Millionen zur Verfügung zu stellen. Damit verbreitert sich unsere Kapitalbasis auf insgesamt CHF 130 Millionen. Als weiteren Vertrauensbeweis räumt uns die Gruppe darüber hinaus die Option ein, in den kommenden Jahren auf weitere CHF 25 Millionen zugreifen zu können. Per 1. Januar 2011 verfügte SI Re auf Basis des Schweizer Solvabilitätstests (SST) über einen Solvabilitätkoeffizienten (Solvency ratio) von über 280 Prozent und lag damit weit über den regulatorischen Mindestanforderungen. Die erhöhte Kapitaldecke wird einen weiteren positiven Einfluss auf unsere Solvenz haben und uns neue Chancen eröffnen. Manche unserer Kunden betrachten die Höhe des Eigenkapitals ihres Rückversicherers als eine Qualität an sich, durch die sich SI Re Zugang zu weiterem Geschäft verschaffen kann.

Trotz der erfreulichen Entwicklung von SI Re beurteilen wir die gegenwärtigen Trends in der Rückversicherung kritisch. Bereits im letzten STEPS 2/2011 haben

EINFLUSS DER SCHÄDEN AUS NATURKATASTROPHEN, ERSTE NEUN MONATE 2011, AUF WESENTLICHE RÜCKVERSICHERER



# SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed



© Armin Strittmatter, Bildausschnitt «Unermülich zu Dir»

wir die These vertreten, dass unsere Branche vor schwerwiegenden Herausforderungen steht: Die Marktvolatilität hat drastisch zugenommen. Gleichzeitig drücken Überkapazitäten auf die Preise. So wird es immer schwieriger, die hohen Erwartungen der Investoren zu erfüllen. Die zurückliegende Erneuerungsrunde hat diese Beobachtungen bestätigt.

Unsere Industrie präsentiert sich heute fragmentierter und opportunistischer denn je. Der Zugang zu Vendor-Modellen im NatCat-Bereich ermöglicht eine flexible Kapitalallokation und Marktpenetration. Globale Zyklen lösen sich auf in Mikrozyklen, aufgeteilt nach Sparten, Regionen und Kundensegmenten. Damit

erhöht sich die Marktvolatilität, denn das Kapital strebt herdenartig in jene Richtung, aus der man sich kurzfristig die höchste Rendite erhofft. Dies zeigt sich vor allem daran, dass trotz rekordhoher Schadenbelastungen, die unsere Branche im vergangenen Jahr zu verdauen hatte, die Preise in schadenfreien Short-tail Programmen dennoch stabil blieben oder sogar zurückgingen.

Hinzu kommen die gesamtwirtschaftlichen Herausforderungen. Das Finanzsystem schrumpft. Es gibt immer weniger Anlagemöglichkeiten zu bestenfalls rekordtiefen oder gar negativen realen Erträgen, wie bei diversen Staatsanleihen. Dadurch sinkt die Investitionsbe-

reitschaft, das Wirtschaftswachstum wird gebremst. Gleichzeitig steigt das Bonitätsrisiko durch den hohen Anteil von Anleihen der stark verschuldeten Staaten in den Portfolios der Versicherer, die ihrerseits einem erhöhten Risiko von Rating-Herabstufungen ausgesetzt sind.

Dieses anspruchsvolle Marktumfeld bietet jedoch auch Chancen. Der Bonitätsverlust mancher Erstversicherer, verbunden mit einem steigenden Abschreibungsbedarf im Anlageportfolio, dürfte zu einem erhöhten Kapitalbedarf bei den Zedenten führen und unserer Ansicht nach den stärksten Einfluss auf die weitere Preisentwicklung ausüben.

Der Anteil des Geschäftes mit der SIGNAL IDUNA Gruppe verminderte sich auf 36,6 Prozent.

Die Erneuerungsrunde hat gezeigt, dass das Interesse an einer Zusammenarbeit mit SIRe weiter zunimmt. Wir erhielten 63 Prozent mehr Angebote, die im Rahmen unserer Strategie lagen als im Vorjahr. Dadurch stieg die Abschlussquote um 12 Prozent. Die Anzahl der Kundenbeziehungen erhöhte sich um 16 Prozent.

Trotz der Preissteigerungen, die SIRe durchsetzen konnte, wurde die Erneuerungsrunde 2012 in unseren Märkten weitgehend über den Preis geführt. Die Zedenten waren vielfach bestrebt, ihre Programme nach Kostenkriterien zu optimieren. Die grösseren Gesellschaften konsolidierten ihre Rückversicherungsbeziehungen und erhöhten ihre Eigenbehalte zum Teil um bis zu 50 Prozent.

Aufgrund der weiterhin hohen Kapitalausstattung der Rückversicherungsindustrie blieb der Wettbewerb intensiv. Preiserhöhungen wurden lediglich in Programmen erzielt, die in 2011 Schäden verzeichneten. Schadenfreie Programme wurden zumeist unverändert oder sogar zu leicht verringerten Preisen erneuert. Zusätzlich verschärfte sich der Wettbewerb, weil teilweise mehrere Makler ein Programm vertrieben.

Aus der Erneuerungsrunde 2012 bzw. dem ausserordentlich schadenträchtigen Vorjahr ergeben sich eine Reihe von Trends, die die Branche im laufenden Geschäftsjahr weiter beschäftigen werden. Die hohen Schäden, die 2011 in «Non-peak Zones» wie Australien, Neuseeland und Thailand entstanden, verdeutlichen eine gescheiterte Diversifika-

ABB. 2: BEITRAGSVERÄNDERUNGEN

	Nicht-Proportional	Proportional
Total	2,94%	10,88%
- davon Preisveränderungen	1,97%	-0,21%
- davon Anteilsveränderungen	4,40%	4,09%
- davon Volumen- & Währungseinflüsse	-3,43%	7,00%

tionstrategie mancher Rückversicherer. Ohne tragfähige Risikomodelle wurden in diesen Märkten Risiken zu inadäquaten Preisen gezeichnet. Als Konsequenz aus den letztjährigen Ereignissen werden Kapazitäten nun oft reduziert und zurück in Regionen gelenkt, in denen verlässliche Daten verfügbar sind – mit entsprechenden Folgen für die hiesigen Preise.

Das Erdbeben und der Tsunami in Japan sowie die Überschwemmungen in Thailand haben die enormen Implikationen von Betriebsunterbrüchen und Rückwirkungsrisiken in der globalen Zulieferer- und Fertigungskette aufgezeigt. Hier beeindruckt nicht nur die schiere Höhe der Schäden. Zu denken gibt auch der zeitliche Verzug, mit dem diese Schäden erkannt und gemeldet werden. Ging Swiss Re noch im Dezember 2011 von einem versicherten Schaden in Höhe von gut USD 10 Milliarden für die Überschwemmungen in Thailand aus, rechnet Lloyd's knapp sechs Wochen später bereits mit einem doppelt so hohen Versicherungsschaden. Wie bereits im Editorial erwähnt, verzeichnet SIRe durch die Naturereignisse in 2011 lediglich eine Schadenbelastung von 1 Prozent ihrer Prämieinnahmen.

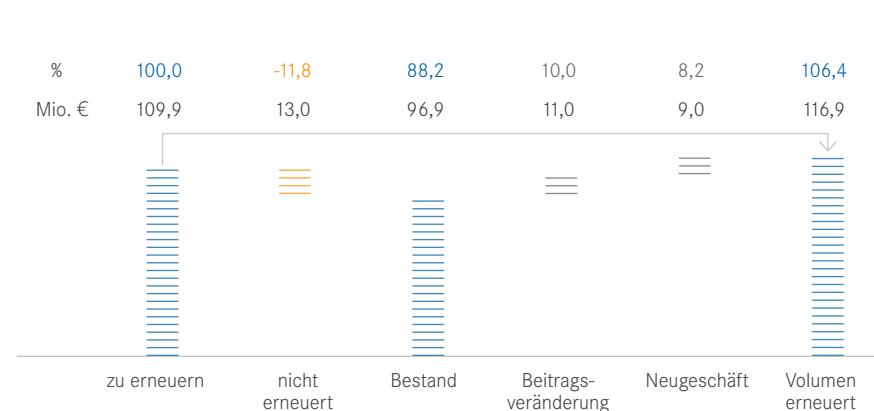
SIRe wird deshalb auch im laufenden Geschäftsjahr ihre Strategie und Zeichnungspolitik unverändert fortsetzen. Je nach Preis- und Segmententwicklung

werden wir unseren Spartenmix steuern und eventuell anpassen. Im Vordergrund unserer Aktivitäten steht jedoch weiterhin der kontinuierliche Ausbau unserer auf Langfristigkeit ausgerichteten Kundenbeziehungen.

## Erneuerung 2012: SI Re erhöht Prämien und vermindert Risiken

SI Re hat ihre Erneuerung 2012 erfolgreich abgeschlossen. Insgesamt standen Prämien in der Höhe von EUR 109,9 Millionen zur Erneuerung. Durch Anteilsreduktionen sowie nicht-erneuertes Geschäft verminderte sich das Volumen um EUR 13 Millionen. Dieser Rückgang wurde jedoch durch Anteilserhöhungen und Neugeschäfte mehr als kompensiert, so dass SI Re ihre Erneuerung 2012 mit einem Prämienwachstum um 6,4 Prozent auf EUR 116,9 Millionen abschloss (Abb. 1).

ABB. 1: ERNEUERUNGEN 2012



Im Bestandesgeschäft (ohne Neu- und Gruppengeschäft) haben wir unsere Bruttoprämien um 6,0 Prozent gesteigert. 2,9 Prozent entfielen auf das nicht-

proportionale und 10,9 Prozent auf das proportionale Geschäft (Abb. 2).

Innerhalb der Versicherungssparten verminderte SIRe den Anteil der Kraftfahrt-

versicherung um 7,3 Prozent auf 21,3 Prozent. Dem gegenüber erhöhten sich die Anteile in der Sach- und Haftpflichtsparte, der technischen Versicherung und in der Sparte Unfall & Kranken.

# SI Re verstärkt ihr Aktuariat mit Luca Valli

Zum 1. November 2011 hat SI Re ihr Aktuariat mit Luca Valli erweitert. Der junge Schweizer, der 2008 sein Studium der Physik an der ETH Zürich abschloss, stösst zu SI Re von dem Finanzdienstleistungsberater Orbium. Dort unterstützte er Kunden aus dem Bankensektor bei der Implementation von Gesamtbanklösungen, insbesondere von Lösungsmodulen zur Einschätzung von Kredit- und Marktrisiken.

Durch den regelmässigen Umgang mit diesen Risiken, für deren Verständnis Mathematik und Statistik von entscheidender Bedeutung sind, entdeckte Luca Valli sein Interesse für die Versicherungsmathematik und es wuchs der Wunsch, sich intensiver und umfassender mit aktuariellen Fragestellungen auseinanderzusetzen. «Bei SI Re habe ich die Möglichkeit, alle Tätigkeitsbereiche eines Aktuars kennen zu lernen und aktiv mitzugestalten», erläutert Luca Valli. «Ich lerne wie Versicherungs-, Anlage- und Finanzrisiken miteinander verzahnt sind, welchen Einfluss Marktrisiken haben und wie man Preise, Reserven und Versicherungsverbriefungen berechnet. Eine so breite und anwendungsorientier-

te Ausbildung könnte ich bei keiner grossen Versicherung erhalten.»

Sein Interesse an praktischen Lösungen und Anwendungen verfolgte Luca Valli bereits während seines Studiums der Experimentalphysik. In seinem Examen untersuchte er die Möglichkeiten, mit Strahlentherapien Karzinome zu behandeln. Nach seinem Abschluss entschloss er sich gegen eine Laufbahn in Forschung und Labor und für eine Karriere in der Finanzdienstleistungsindustrie, denn er suchte eine berufliche Herausforderung, um seine Kenntnisse aus der Hochschule in der Praxis anzuwenden.

Ganz von der Hochschule hat er sich aber noch nicht verabschiedet, denn zurzeit absolviert er an der ETH die Ausbildung zum Aktuar SAV, die er in drei bis vier Jahren abschliessen will. Luca Valli, der in seiner Funktion an Andreas Gädmer, den Chief Risk Officer von SI Re berichtet, sagt: «Die Notwendigkeit, Risiken richtig einzuschätzen und zu berechnen, wird in allen Lebensbereichen zunehmen. Dank unserer komplexen und vernetzten Welt steigt das Risikobewusstsein. Zusätzlich zu den Erfahrungen aus der Vergangenheit brauchen wir Szenari-



en, um auf mögliche Ereignisse der Zukunft zu schliessen. Für die Bewertung und Beurteilung dieser Risiken sind Mathematik und Aktuariat von zentraler Bedeutung. Das fasziniert mich an meiner Ausbildung und Tätigkeit.»

Luca Valli ist ein begeisterter Bergsteiger und liebt Skitouren. Auch hier umgeben ihn Risiken, die richtig eingeschätzt werden müssen. «Natürlich bergen meine Hobbies Gefahren. Wenn man sie richtig beurteilt und entsprechende Vorkehrungen trifft, kann man sie auch eingehen», erläutert Luca Valli sein Hobby.

[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)