

- // SI Re apuesta por un crecimiento controlado en un entorno difícil
- // Renovaciones 2012: SI Re obtiene un incremento de primas con riesgos reducidos
- // SI Re refuerza su área actuarial con Luca Valli

STEPS 1/12

SI Re apuesta por un crecimiento controlado en un entorno difícil

De Bertrand R. Wollner, CEO

Queremos ofrecerles una visión general de nuestros resultados en la ronda de renovación de contratos que se produjo y destacar aquellas tendencias que, en nuestra opinión, marcarán el año en curso. Además, nos alegramos de poder presentarles a Luca Valli, nuestro nuevo actuario que reforzará nuestro equipo de gestión de riesgos.

El año pasado, SI Re ha seguido evolucionando de forma satisfactoria. Aunque presentaremos nuestros resultados auditados solo en unas semanas, a día de hoy ya podemos confirmar que en 2011

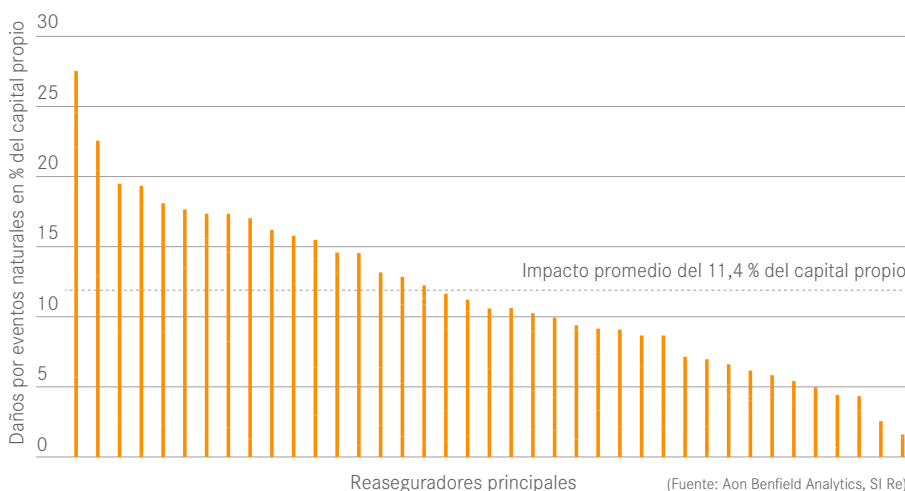
nuestras primas brutas contabilizadas en euros han aumentado en más de un 20%, representando el euro precisamente la divisa en la que suscribimos más del 90% de nuestro negocio. Este crecimiento se fundamenta en dos transacciones de cuota-parte que se adquirieron en 2011 en el marco de nuestra estrategia orientada a la rentabilidad técnica y las relaciones con los clientes a largo plazo.

En 2011, nuestro sector tuvo que afrontar una siniestralidad récord que superaba el 25% de las primas. En cambio, los

eventos de Nueva Zelanda, Australia y Japón, así como los tornados y el huracán Irene de los Estados Unidos y las inundaciones de Tailandia situarán la carga siniestral de SI Re solo ligeramente por encima del 1%.

Gracias a esta evolución positiva, nuestra sociedad matriz, el Grupo SIGNAL IDUNA, ha decidido poner a nuestra disposición a partir del del diciembre de 2011 un capital propio adicional de 25 millones de francos suizos. De esta forma se amplía nuestra base de capital hasta un total de 130 millones de francos suizos. Otra de las muestras de confianza que el Grupo nos ofrece es la opción de poder acceder a otros 25 millones de francos suizos en los próximos años. El 1 de enero de 2011, SI Re disponía de un índice de solvencia superior al 280% de conformidad con el Test suizo de solvencia (SST, por sus siglas en alemán) y se posicionaba muy por encima de los requisitos mínimos reguladores. La base de capital ampliada continuará ejerciendo una influencia positiva sobre nuestra solvencia y podrá ofrecernos nuevas oportunidades. Algunos de nuestros clientes consideran el nivel del capital propio de su reaseguradora como una cualidad por sí misma, a través de la cual SI Re puede abrirse camino a negocio adicional.

INFLUENCIA DE DAÑOS POR EVENTOS NATURALES EN LOS PRIMEROS 9 MESES DE 2011 PARA PRINCIPALES REASEGURADORES



SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

A pesar del desarrollo satisfactorio de SR, consideramos que las tendencias actuales del reaseguro son críticas. Ya en el último número de STEPS 2011 sostuvimos la teoría de que nuestro sector se encuentra ante desafíos de gran importancia: la volatilidad del mercado ha aumentado de manera drástica. Al mismo tiempo, los excesos de capacidad presionan sobre los precios. Y de esta forma, resulta cada vez más difícil cumplir las elevadas expectativas de los inversores. La reciente ronda de renovaciones ha confirmado estas observaciones.

En la actualidad, nuestra industria se encuentra más fragmentada y oportunista que nunca. El acceso a los modelos de proveedores en el campo de catástrofes naturales permite una flexible asignación de capital y penetración del mercado. Los

ciclos globales se disipan en microciclos, repartidos por ramos, regiones y segmentación de clientes. De esta manera aumenta la volatilidad del mercado, ya que el capital se mueve, cual un rebaño, en la dirección de la que se esperan obtener a corto plazo los rendimientos más elevados. La prueba más evidente de ello es que a pesar de una siniestralidad récord que ha experimentado nuestro sector a lo largo del año anterior, los precios en los programas short-tail exentos de siniestros han permanecido estables o incluso han disminuido.

A esto se añaden los desafíos económicos generales. El sistema financiero esta contrayendo. Cada vez existen menos posibilidades de inversión, con ganancias reales mínimas o incluso negativas en el mejor de los casos, al igual que

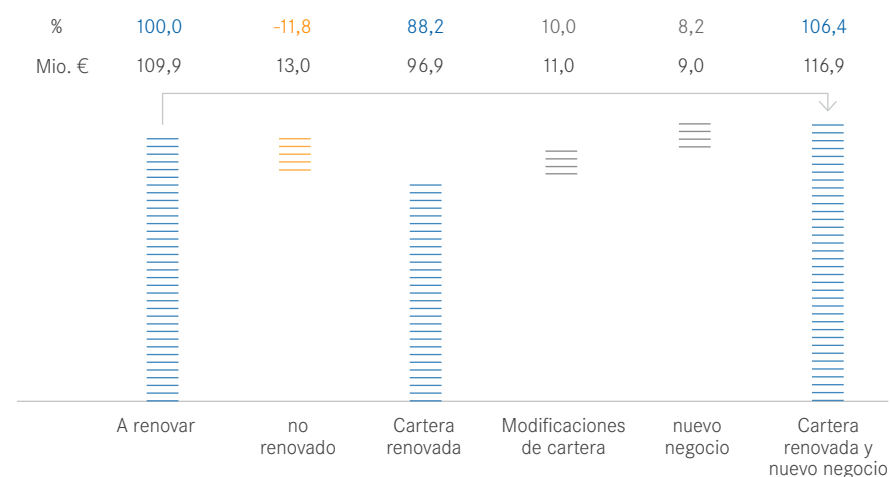
ocurre con diferentes empréstitos estatales. De este modo se reduce la disposición a invertir y se frena el crecimiento económico. Al mismo tiempo aumenta el riesgo de solvencia por la alta proporción de préstamos de los estados con una deuda considerable en las carteras de las aseguradoras que, a su vez, se encuentran expuestas a un riesgo elevado de que se rebajen sus calificaciones.

Sin embargo, este entorno exigente del mercado ofrece también oportunidades. La pérdida de solvencia de algunas aseguradoras, unida a una creciente necesidad de amortización de la cartera de inversiones, podría conducir a una mayor necesidad de capital de las cedentes y, en nuestra opinión, podría ejercer la influencia más significativa sobre la futura evolución de los precios.

Renovaciones 2012: SI Re obtiene un incremento de primas con riesgos reducidos

SI Re completó con éxito la ronda de renovaciones de 2012. Las primas que se presentaban para su renovación sumaban un total de 109,9 millones de euros. Este volumen disminuyó en 13 millones de euros debido a las reducciones de participaciones así como al negocio no renovado pero esto fue superado significativamente por aumentos importantes de participaciones y nuevos negocios, de forma que SI Re alcanzó en la ronda de renovaciones 2012 un volumen de primas de 116,9 millones de euros, una subida de 6,4% (Fig. 1).

FIG 1: RENOVACIONES 2012



© Armin Strittmatter, Detalle de la obra «Unermüdlich zu Dir»

FIG 2: VARIACIONES DE PRIMAS EN EL NEGOCIO DE CARTERAS

| | No Proporcional | Proporcional |
|-----------------------------------|-----------------|--------------|
| Absoluto | 2,94% | 10,88% |
| - Variaciones de precio | 1,97% | -0,21% |
| - Variación de participaciones | 4,40% | 4,09% |
| - Efectos de volumen y monetarios | -3,43% | 7,00% |

En el negocio de cartera (excluyendo el negocio nuevo y colectivo) hemos incrementado nuestras primas brutas en un 6%. Un 2,9% correspondió al negocio no proporcional y un 10,9% al negocio proporcional (Fig. 2).

Dentro de los ramos de seguros, SI Re ha reducido la proporción del seguro de automóviles en un 7,3% hasta el 21,3%. En cambio, ha aumentado la proporción en los ramos de daños y responsabilidad civil, en el seguro técnico y en el ramo de accidentes y salud. La proporción de negocios con el Grupo SIGNAL IDUNA se ha reducido a 36,6%.

La renovación ha mostrado que sigue en aumento el interés de colaborar con SI Re. En comparación con el año anterior recibimos un 63% más de ofertas dentro del marco de nuestra estrategia. Como consecuencia, la tasa de contratación se incrementó en un 12% y el número de relaciones con clientes aumentó en un 16%.

A pesar de las subidas de precios que pudo imponer SI Re, la ronda de renovaciones 2012 en nuestros mercados se operó principalmente a través de los precios. Las cedentes buscaban en múltiples ocasiones optimizar sus programas en función de los criterios de costes. Las compañías más grandes consolidaron sus relaciones de reaseguro y al-

gunas aumentaron sus retenciones en un 50%.

En vista de la elevada dotación de capital del sector del reaseguro, la competencia se ha mantenido con intensidad. Los aumentos de precios solo se consiguieron en los programas que registraron siniestros en 2011. Los programas libres de siniestros se renovaron en su mayoría sin introducir cambios o incluso con precios ligeramente inferiores. Además, la competencia se intensificó puesto que en algunas ocasiones varios corredores ofrecían un programa.

El resultado de la ronda de renovaciones 2012, es decir, del año anterior caracterizado por la extraordinaria carga de siniestros, es una serie de tendencias que mantendrá ocupado al sector a lo largo del ejercicio en curso. Los elevados daños, que en 2011 aparecieron en «zonas no punta» («non-peak zones») como Australia, Nueva Zelanda y Tailandia, evidencian que la estrategia de diversificación de algunas reaseguradoras ha fracasado. En estos mercados se suscribieron riesgos a precios poco adecuados sin modelos de riesgo viables. Como consecuencia de los eventos del último año, a menudo las capacidades se reducen y se dirigen de nuevo a regiones para las que existen datos fiables, con los correspondientes efectos en los precios locales.

El terremoto y el tsunami en Japón, así como las inundaciones en Tailandia han demostrado las enormes implicaciones de los riesgos de interrupción y contingentes de negocio en la cadena de producción y suministro mundial. En este caso no solo impresiona la gran magnitud de los daños, sino que también da que pensar el desfase temporal con el que se identificaron y notificaron estos daños. Si en diciembre de 2011, Swiss Re contaba con un daño asegurado de alrededor de 10 mil millones de dólares estadounidenses para las inundaciones de Tailandia, apenas seis semanas después, Lloyd's calcula un daño asegurado del doble de dicha cifra. Como ya se ha mencionado en el editorial, SI Re ha registrado solo una siniestralidad del 1% de sus ingresos de primas a causa de los eventos naturales ocurridos en 2011.

Por este motivo, SI Re mantendrá sin cambios su estrategia y política de suscripción en el ejercicio en curso. Dependiendo de la evolución de los precios y segmentos, controlaremos y quizás ajustaremos nuestro mix de ramos. No obstante, seguiremos centrando nuestras actividades en la ampliación continua de nuestras relaciones orientadas a largo plazo con los clientes.

SI Re refuerza su área actuarial con Luca Valli

El 1 de noviembre de 2011, SI Re amplió su área actuarial con Luca Valli. El joven suizo, que terminó sus estudios de Física en la Escuela Politécnica Federal de Zúrich (ETH) en 2008, llegó a SI Re después de pasar por la consultora de servicios financieros Orbium. En esta empresa, asistía a clientes del sector de la banca en la implementación de soluciones bancarias integrales, en particular de módulos de soluciones para la evaluación de riesgos de crédito y de mercado.

Gracias al contacto regular con estos riesgos, para los que es de decisiva importancia comprender las matemáticas y la estadística, Luca Valli descubrió su interés por la matemática actuarial y desarrolló un interés por ocuparse de las cuestiones actuariales de forma más intensiva y exhaustiva. «En SI Re tengo la posibilidad de familiarizarme con todos los sectores de actividad de un actuario y ayudar activamente a configurarlos», ha dicho Luca Valli. «Estoy aprendiendo cómo los riesgos de seguros, de inversiones y los riesgos financieros están interrelacionados, qué influencia tienen los riesgos del mercado y cómo se calculan los precios, las provisiones y las titulaciones de riesgos de seguros. En

una gran aseguradora, no habría podido adquirir una formación tan amplia y orientada a la aplicación».

Ya durante sus estudios de Física experimental, Luca Valli desarrolló su interés por las soluciones y aplicaciones prácticas. En su tesina, investigó las posibilidades de tratar carcinomas con radioterapia. Tras graduarse, decidió renunciar a una trayectoria en la investigación y el laboratorio para comenzar una carrera en la industria de los servicios financieros, pues buscó un reto profesional para poner en práctica sus conocimientos universitarios.

Sin embargo, no dijo adiós definitivamente a la universidad, puesto que actualmente realiza en la ETH la titulación de actuario ASA (la asociación suiza de actuarios), la cual quiere terminar en tres o cuatro años. Luca Valli, que, en su cargo, tiene como superior al Chief Risk Officer de SI Re, dice: «La necesidad de valorar y calcular los riesgos de forma correcta aumentará en todas las áreas de la vida. Nuestro mundo complejo e interconectado aumenta la conciencia del riesgo. Además de las experiencias del pasado, necesitamos escenarios para deducir posibles eventos en el futuro. Para la evaluación y valoración de



estos riesgos, las matemáticas y la ciencia actuarial son instrumentos clave. Esto es lo que me fascina de mi formación y de mi actividad».

A Luca Valli le entusiasma el alpinismo y le encantan los viajes de esquí. En estos casos también está rodeado de riesgos que han de ser correctamente evaluados. «Naturalmente mis hobbies implican peligros. Cuando se los valora correctamente y se toman las precauciones correspondientes, se pueden asumir», explica Luca Valli sobre sus aficiones.

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