

- // SIRe verbessert Konditionen und Preise in der Jahresend-Erneuerung
- // Wandert der Finanzdienstleistungssektor in die Cloud?
- // Zwei neue Talente stossen zum Aktuariats- und ILS Markets-Team von SIRe

STEPS 1/21

SIRe verbessert Konditionen und Preise in der Jahresend-Erneuerung

SIRe hat die erfreuliche Entwicklung der vergangenen Jahre in der Erneuerung 2021 fortgesetzt. Erneut konnten wir unser Prämienvolumen erhöhen, den Kundenstamm ausbauen und uns bei Preisen und Konditionen verbessern.

Das Prämienvolumen stieg um 1.9% auf EUR 168.1 Millionen. Bemerkenswert war insbesondere der Prämienzuwachs um 5.6% im Nichtlebensgeschäft. Erheblich zugelegt haben wir auch im nicht-proportionalen Geschäft. Hier steigerten wir das Volumen um ganze 14.4%. Die Preissteigerungen und strikteren Konditionen, die wir über das gesamte Portfolio hinweg erzielt haben, werden sich nachhaltig und langfristig auf die Profitabilität des Portfolios auswirken. Allein im nicht-proportionalen Geschäft konnten wir Preiserhöhungen von 8% durchsetzen. Rückblickend haben wir in diesem Bereich über die vergangenen fünf Jahre stetig die Preise um insgesamt 16% erhöht. Die diesjährigen Verbesserungen betrafen sowohl schadenbehaftetes wie auch schadenfreies Geschäft. Da auch die Erstversicherungspreise anzogen, wird sich diese Entwicklung dauerhaft auf die Margen im proportionalen Geschäft auswirken. Hinzu kommt unser Zugewinn an neuen Ze-

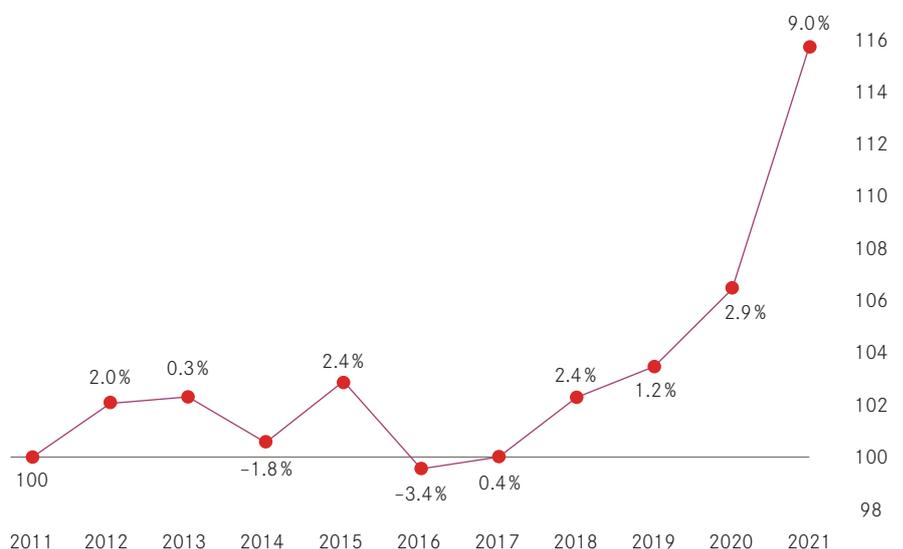
denten. Nach Zuwächsen von jeweils über 10% in 2018 und 2019 konnten wir auch in der diesjährigen Erneuerung um weitere 5.6% zulegen.

Bei bestehenden Kunden erhöht SIRe ihre Anteile und gewinnt Neugeschäft hinzu

Die Erneuerung 2021 war geprägt von der Sorge um die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie. Die Versicherungsbranche bestätigte jedoch ihre Widerstandsfähigkeit in Krisenzeiten

mit einer sehr erfreulichen Erneuerung. Über alle Sparten und Märkte hinweg kam es zu einer grundsätzlichen Neubewertung des Gesamtgeschäfts. Bereits in den Vorjahren hatten die Schäden aus Naturkatastrophen in 2017 und 2018 sowie die andauernde Niedrigzinsphase zu Preissteigerungen und strikteren Konditionen geführt. Durch die Pandemie beschleunigte sich diese Entwicklung – wurde jedoch durch den Zustrom an frischem Kapital abgefedert.

ENTWICKLUNG DER PREISE FÜR DAS NICHT-PROPORTIONALE FREMDGESCHÄFT VON SIRE, 2011-2021



In Antizipation steigender Preise erhöhten insbesondere die etablierten Rückversicherer ihre Kapitalbasis in 2020. Zugleich erlebte die Branche eine Reihe von Neugründungen, die sich erfolgreich am Finanzmarkt kapitalisierten. Insgesamt wurde Neukapital von USD 23 Milliarden geschaffen. Dadurch stieg das traditionelle Rückversicherungskapital auf einen neuen Höchstwert von USD 533 Milliarden. Da sich das alternative Kapital jedoch um USD 3 Milliarden verminderte, belief sich das globale Rückversicherungskapital zum Ende des 3. Quartals

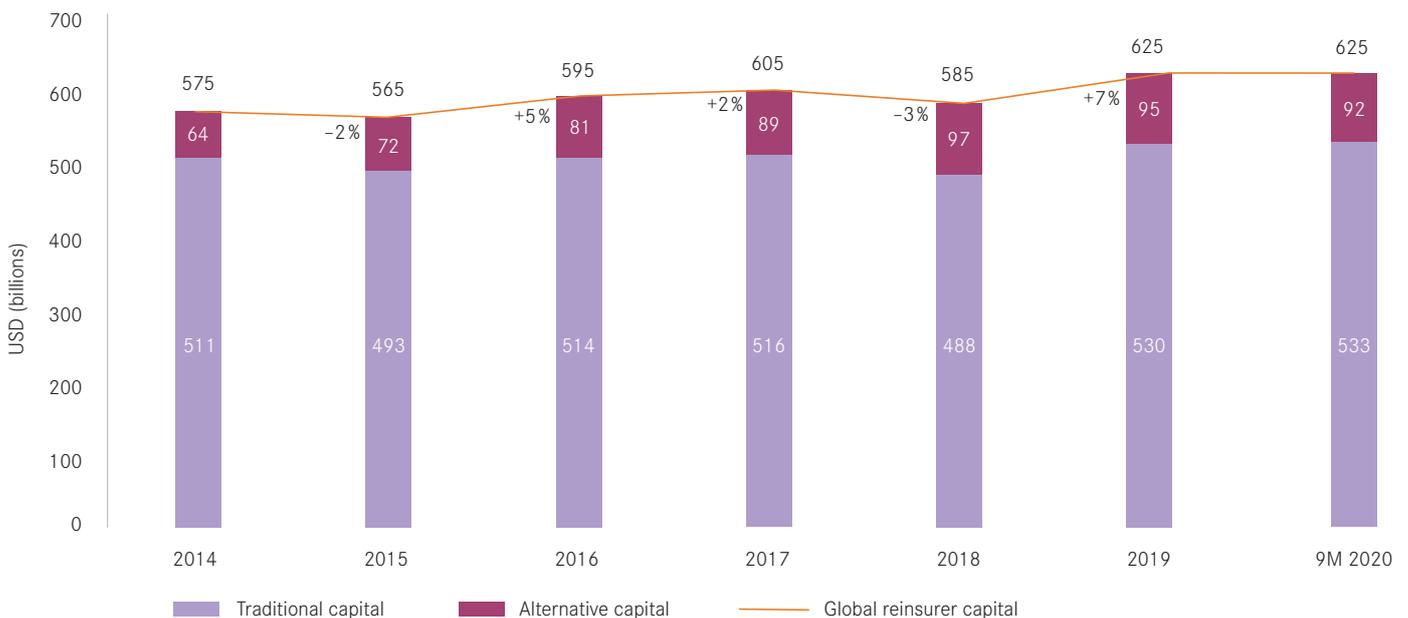
2020 auf USD 625 Milliarden und lag damit auf Vorjahresniveau.

Laut Guy Carpenter summieren sich die durchschnittlichen Annahmen der Versicherungsindustrie für Schäden, die durch die COVID-19-Pandemie verursacht wurden, auf USD 66 Milliarden. Die tatsächlichen am Ende des 3. Quartals gemeldeten Schäden belaufen sich bisher auf USD 25 Milliarden. Da ihre Berechnung komplex bleibt und zudem Gerichte über die Deckung von Betriebsunterbrechungen und Veranstaltungsstornierungen mitent-

scheiden, wurden die Pandemie-Ausschlussklauseln in den Sachversicherungsverträgen präzisiert.

2020 war zudem gekennzeichnet von einer hohen Anzahl an Naturkatastrophen. Laut Schätzungen von Aon eigneten sich versicherte Schäden von USD 86 Milliarden.¹ Gründe dafür waren eine überdurchschnittlich hohe Anzahl von Naturkatastrophen in den USA: zahlreiche schwere Windstürme, eine Rekordanzahl an Hurrikans, die auf Land trafen, sowie massive Waldbrände.

globales Rückversicherungskapital



Sources: Company financial statements / Aon Business Intelligence / Aon Securities Inc.

¹ Aon, Reinsurance Market Outlook, Januar 2021

Ausschlussklausel für übertragbare Krankheiten

Die COVID-19-Pandemie und die weltweiten Lockdown-Massnahmen zu ihrer Eindämmung führten vielfach zu Betriebsunterbrechungen und entsprechenden Ansprüchen auf Entschädigung. Angesichts der Unsicherheit über die Versicherbarkeit der Pandemie hat SI Re die Strategie verfolgt, Ansteckungskrankheiten aus Sachverträgen ab dem 01. Januar 2021 auszuschliessen oder zu begrenzen, es sei denn, die Zedenten konnten nachweisen, dass bei ihnen keine Exponierung vorlag.

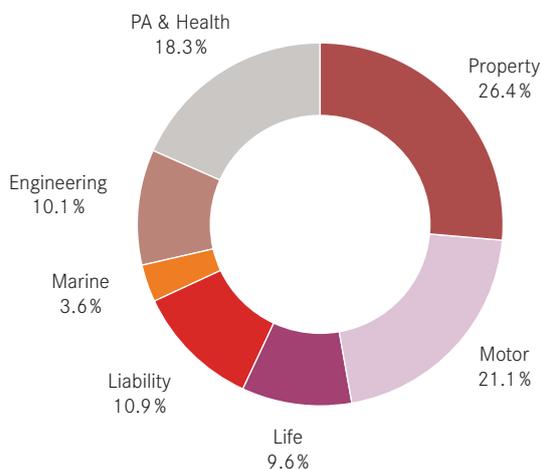
In der Erneuerung 2021 wurden die unterschiedlichsten Ausschlussklauseln vorgeschlagen. Weit gefasste Ausschlüsse und Wiedereinschlüsse haben wir systematisch abgelehnt. Dazu gehörten unter anderem Deckungen für Betriebsschäden, die nicht auf Sachsubstanzschäden zurückzuführen sind oder sogenannte «silent» Betriebsunterbruchdeckungen, bei denen Risiken, die nicht ausdrücklich durch den Erstversicherungsvertrag ausgeschlossen sind, implizit durch den Rückversiche-

rungsvertrag abgedeckt werden sollten.

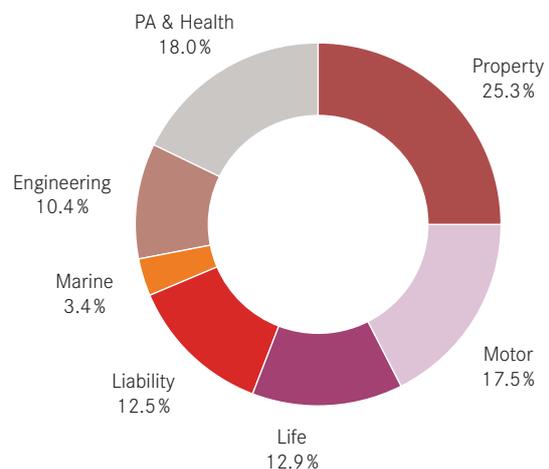
SI Re hat den Wortlaut aller ihr vorgelegten Ausschlussklauseln geprüft und dabei darauf geachtet, diese Klauseln an die Besonderheiten der einzelnen Märkte anzupassen. Auf diese Weise unterstrichen wir einmal mehr, dass wir agil und flexibel auf Neuentwicklungen reagieren.

SPARTENSPLIT AUF ZEICHNUNGSJAHRBASIS PER 01.01.2021

EPI 2021 – EUR 168.1 million



EPI 2020 – EUR 165.0 million



ILS-Geschäft erfolgreich ausgebaut

SIRe hat im vergangenen Jahr ihr ILS-Portfolio weiter ausgebaut und optimiert. Der Marktwert des Portfolios erhöhte sich von USD 32.2 Millionen im Jahr 2019 auf USD 56.4 Millionen zum Jahresende 2020. Bereits seit 2010 setzt SIRe Katastrophenanleihen zur Diversifikation ihrer Versicherungsrisiken ein, die sich fast ausschliesslich auf den europäischen Markt beziehen und kaum Naturkatastrophenrisiken enthalten. Das Portfolio wurde stetig und behutsam erweitert und darf gemäss einem Verwaltungsratsbeschluss von 2019 auf bis zu USD 100 Millionen ausgebaut werden, sofern Markt und Konditionen den hohen Anforderungen von SIRe entsprechen.

2020 war ein erfolgreiches Jahr für den Markt der Naturkatastrophenanleihen. Während besicherte Rückversicherungen und Sidecars zum Teil erhebliche Verluste erlitten,

florierte der Markt für Katastrophenanleihen. Im Jahr 2020 beliefen sich die Neuemissionen auf USD 10.9 Milliarden – ein neuer Rekordwert. Sowohl die niedrige Korrelation der Verbriefungen mit Finanzmarktrisiken, als auch die hohe Liquidität im Markt, der nur etwa zwei Wochen «eingefroren» war, als grosse Unsicherheit an den Aktienmärkten herrschte und einige Investoren ihre ILS-Positionen reduzieren mussten, sowie der transparente Fokus auf einzelne Risiken erhöhten die Nachfrage.

Die zunehmende Maturität im Markt, das Verständnis der Investoren für die Risiken und der Zustrom neuer Sponsoren, die Risiken am Markt platzierten, führen dazu, dass weiteres Kapital in dieses Segment strömte. SIRe hat das Momentum am Markt entsprechend für sich genutzt und ihr Portfolio erheblich erweitert und diversifiziert.

SIRe profitiert von ihrer guten Reputation

Wie schon in den Vorjahren haben wir uns auch in dieser Erneuerung von Geschäft getrennt, das unseren Erwartungen in der Vergangenheit nicht gerecht wurde. Insgesamt kündigten wir über 3.8% des Geschäfts, nachdem wir schon in der Erneuerung 2020 4% des Geschäfts nicht erneuert hatten.

Dennoch erzielten wir das Gros des diesjährigen Wachstums im Bestandsgeschäft mit einer Zunahme um 3.9%. Dies ist umso erfreulicher, als es belegt, wie sehr sich SIRe als ein verlässlicher Partner bei der Preisgestaltung und der Festlegung vertraglicher Bedingungen im Markt etabliert hat. Insgesamt verbuchten wir einen Prämienzuwachs von 1.9%. Das Gruppenge-

schäft mit der SIGNAL IDUNA Gruppe blieb konstant. Der Anteil erhöhte sich leicht von 29.9% auf 30.1% im Vergleich zum Vorjahr.

Der Portfoliomix blieb relativ stabil. In der Aufteilung nach Märkten verminderte sich der Anteil von Frankreich und Benelux um rund 4 Prozentpunkte auf 22%, während sich das Geschäft mit den zentral- und osteuropäischen Staaten (CEE) von 7.3% auf 10% erhöhte. In den Sparten kam es ebenfalls zu keinen signifikanten Veränderungen. Der Anteil des Lebegeschäfts verringerte sich leicht um 3 Prozentpunkte auf knapp 10%, während das Kfz-Geschäft um etwa den gleichen Anteil auf gut 21% zunahm.

Preiserhöhungen fanden in fast allen europäischen Märkten statt. Zielten in Deutschland die Zedenten zumeist noch auf eine «Erneuerung zu risikoadjustiert unveränderten Preisen» ab, kam es in Frankreich und den Beneluxländern zu Preiserhöhungen über alle Sparten hinweg, die uns zu einer Erhöhung unserer Anteile an Programmen mit verbesserten Konditionen veranlassten. Auch in Nordeuropa weiteten wir unseren Geschäftsanteil aus, indem das Portfolio durch zusätzliches Sach-, Kraftfahrzeug- und Haftpflichtgeschäft mit Neukunden und durch Neugeschäft mit bestehenden Kunden weiter ausgebaut wurde. In Osteuropa profitierten wir von originaleitigen Preiserhöhungen in den Kfz-Sparten und wuchsen zudem im Kfz- und Haftpflichtgeschäft sowie durch Anteilserhöhungen bei bestehenden Zedenten.

Wandert der Finanzdienstleistungssektor in die Cloud?

Der Einfluss der COVID-19-Pandemie auf die Arbeitsweise der auf persönlichen Beziehungen und Vertrauen basierenden Versicherungsindustrie kann kaum überschätzt werden. Tatsächlich dürfte die Pandemie den grössten Wandel anstossen, den die Branche seit der Einführung des Computers vor 50 Jahren erlebt hat. Ermöglichten damals jedoch technologische Neuerungen einen unschätzbaren Effizienzgewinn, der die Arbeitsweise der Versicherer auf sämtlichen Ebenen und in allen Funktionen veränderte, ist es dieses Mal eine Ansteckungskrankheit, die die Branche quasi über Nacht zum Umdenken zwingt. Drei Bereiche scheinen unmittelbar betroffen: die Präsenz am Arbeitsplatz, der persönliche Kontakt, den die Industrie wie kaum eine andere an Konferenzen und mit Geschäftsreisen pflegt, sowie die Digitalisierung der Arbeitsprozesse.

Die durch die Lockdowns erzwungene Arbeitsweise von zu Hause hat neue Arbeitsplatzkonzepte salonfähig gemacht. Drang man früher auf eine Büropräsenz, die durch Vertrauen und Gleitzeit flexibilisiert wurde, durften wir während der Pandemie erkennen, dass sich die Leistungsfähigkeit von Dienstleistern zumindest kurzfristig kaum verändert, auch wenn nahezu 100% der Belegschaft «remote» arbeiten. Auch bei SIRe befinden sich seit nunmehr fast einem Jahr – mit kurzen

Unterbrechungen im Sommer – grosse Teile des Teams im Homeoffice. Dennoch blicken wir auf ein schwieriges, aber erfolgreiches Geschäftsjahr 2020 zurück.

So geht es auch manch anderem Versicherer. Und wenn gleichwohl mittlerweile wohl jeder anerkennt, dass die persönlichen Kontakte zu Kollegen, Kunden oder Lieferanten fehlen, wird augenscheinlich, welchen Gewinn an Lebensqualität man erzielen könnte, wenn man nicht täglich ins Büro pendeln müsste. Umgekehrt fragen sich Arbeitgeber, wie viele fixe Arbeitsplätze sie in Zukunft noch für die Belegschaft benötigen und wieviel Bürofläche man sparen könnte. Daraus entwickeln sich neue Arbeitsplatzkonzepte, in denen Fragen der Infrastruktur, Teamführung und Talentförderung neu überdacht werden müssen. Noch gänzlich offen sind die Implikationen eines solchen Wandels für unsere Städte, deren Infrastruktur wie Gastronomie oder Büroflächen, den Wertewandel von Immobilien und Gewerbesteuereinnahmen für Gewerbe und Einkommen.

Gänzlich zum Erliegen kamen während der Pandemie auch die extensive Reisetätigkeit der Versicherer und die turnusmässigen Konferenzbesuche. Hier stellt sich ebenfalls die bange Frage nach der Zukunft für eine Industrie, die so viel Wert auf die Qualität ihrer per-

sönlichen Beziehungen legt. Denn einerseits funktionierte 2020 gar nicht so schlecht über die digitalen Kommunikationskanäle. Andererseits treibt viele Versicherer die Frage um, wie in der digitalen Welt Neukunden akquiriert werden und ebenso wichtig: wie löst man Konflikte zwischen bestehenden Partnern.

Schlussendlich hat COVID-19 einen enormen Digitalisierungsschub ausgelöst. Sowohl Politiker als auch Aufsichtsbehörden betrachten die Branche als «systemrelevant», deren Geschäfte und Dienstleistungen auch unter den extremen Bedingungen eines strengen Lockdowns gewährleistet werden müssen. Dafür ist eine verlässliche Kommunikationstechnologie die Grundvoraussetzung. Entsprechend haben viele Unternehmen erhebliche Investitionen in ihre digitale Infrastruktur getätigt oder vorgezogen, um ihre Wertschöpfungskette zu digitalisieren und dank der hinzugewonnenen Datenfülle und dem Online-Zugang zu Kunden und Partnern das eigene Risk-Management, die Business-Continuity-Pläne, aber auch die Produktentwicklung und Distribution voranzutreiben oder neu zu überdenken. Diese Entwicklung hat die vergangene Erneuerung geprägt, denn erstmals wurden Verträge nur noch online evaluiert, diskutiert und zertifiziert. Das war auch für uns nicht anders.

Zwei neue Talente stossen zum Aktuariats- und ILS Markets-Team von SIRe

Seit Mitte Februar 2021 führt Sascha Kälin als Leiter Pricing das Aktuariat bei SIRe. Zeitgleich stiess John Ery zum SIRe ILS Markets-Team. Damit vertieft SIRe ihre Expertise in beiden Bereichen und verdeutlicht ihren Anspruch, ihre Zedenten mit Rückversicherungskennnissen auf höchstem Niveau zu unterstützen. Die beiden jungen, talentierten Mitarbeiter starten ihre neuen Aufgaben in einer anspruchsvollen Zeit. Bisher konnten sie nur einen Teil ihrer neuen Kollegen persönlich kennenlernen, denn das SIRe-Team arbeitet in diesem zweiten Lockdown der Schweiz nach Möglichkeit wieder von zu Hause.

Sascha Kälin wird neuer Leiter Pricing im Aktuariat von SIRe

Sascha Kälin startet bei SIRe als Leiter Pricing im Aktuariat. In seiner neuen Funktion ist er zuständig für die Bewertung von Rückversicherungsofferten sowie die Beurteilung der Preise von Naturkatastrophenverbriefungen. Zudem soll er die Weiterentwicklung der Pricing-Tools vorantreiben, die aktuariellen Reservierungen und technischen Rückstellungen beurteilen und berechnen sowie das Risikomanagement dabei unterstützen, die internen und externen Modelle zur Beurteilung und Sicherstellung der Solvenz von SIRe weiterzuentwickeln. Für diese anspruchsvolle Aufgabe kann Sascha Kälin auf die Unterstützung von zwei Kollegen zählen.

Zu SIRe wechselt Sascha Kälin von der Zürich Versicherung, wo er die vergangenen sechs Jahre als Aktuar-Pricing im Commercial Insurance Actuarial Pricing tätig war. Dort betreute und entwickelte er unter anderem die

Preisfindungsapplikationen für das Haftpflicht- und Motorfahrzeugversicherungsgeschäft von Firmenkunden in Europa, Asien-Pazifik und Lateinamerika weiter. Zudem war er verantwortlich für die Modellierung und Kontrolle der technischen Preise.

Sascha Kälin freut sich auf das hochprofessionelle Umfeld und die überschaubare Grösse von SIRe. Insbesondere die kurzen Entscheidungswege, die höhere Mitverantwortung und die Zusammenarbeit in einem kleinen Team von Spezialisten, die funktionsübergreifend tätig sind, sowie die Möglichkeit, Führungsverantwortung zu übernehmen, reizen ihn an seiner neuen Aufgabe.

Durch seine neue Tätigkeit wechselt Sascha Kälin auch von der Erst- zur Rückversicherung. Dieser Veränderung sieht er gespannt entgegen, da den Rückversicherern typischerweise weniger granulare Daten zur Verfügung stehen, um Tail-Risiken möglichst präzise beurteilen zu können. Dank seiner fundierten Berufserfahrung, insbesondere in der Versicherung von Grosskonzernen und seiner Kenntnisse in Mathematik und IT, wird er gemeinsam mit seinem Team daran arbeiten, die entsprechenden Modelle von SIRe stetig weiterzuentwickeln.

Eine besondere Herausforderung sieht er in der fortschreitenden Digitalisierung der Assekuranz. Gerade im Erstversicherungsbereich werden vermehrt individualisierte Versicherungslösungen angeboten, die auf individuellen Risikodaten beruhen und mit neuen Preismechanismen verknüpft sind. Daten werden vermehrt durch Apps, Sensoren oder Tracker erfasst.



Dadurch entstehen ökonomische, aktuarielle, juristische und ethische Fragen zur Datensicherheit und zu ihrer kommerziellen Verwendung, denen sich auch SIRe stellen wird.

Die Mathematik und der Umgang mit Zahlen sind seit seiner Jugend eine grosse Leidenschaft von Sascha Kälin. Da er sich jedoch gleichermassen für ökonomische Themen interessiert, entschloss er sich zu einem Wirtschaftsstudium. Dieses schloss er 2013 mit einem Master in Quantitative Economics/Finance an der Universität St. Gallen ab. 2017 absolvierte er zudem die berufsbegleitende Ausbildung zum Aktuar (SAV) an der ETH Zürich.

Sascha Kälin hat eine besondere Affinität zu Sprachen. Neben Deutsch, Englisch, Französisch und Spanisch ist er bestrebt, sein Japanisch und Chinesisch stetig zu verbessern. Dank einem Auslandssemester in Japan entwickelte er eine besondere Beziehung zur japanischen Sprache und Kultur. In seiner Freizeit wandert er gerne oder vertieft seine Sprachkenntnisse. Zeit-

genössische und politische Themen faszinieren ihn besonders. Mit grossem Interesse verfolgt er das Zusammenspiel und den Einfluss von Politik, Wirtschaft, Kultur und Geschichte auf das Alltagsleben und die Versicherungsmärkte.

SI Re erweitert ihr ILS Markets-Team um einen vielseitigen Analysten

Seit Mitte Februar 2021 ist John Ery im ILS Markets-Team von SI Re für die qualitative und quantitative Analyse der Versicherungsverbriefungen zuständig. Dem Insurance Linked Securities (ILS)-Bereich kommt bei SI Re eine besondere Bedeutung zu, denn das Unternehmen nutzt diese Anlageklasse in enger Verzahnung mit dem Underwriting zur Diversifikation seiner traditionellen Versicherungsrisiken.

Als ILS-Analyst hat John Ery in Zukunft die Aufgabe, die ILS-Transaktionen und das gesamte ILS-Portfolio von SI Re sowie die Entwicklung des Marktes zu bewerten. Dazu gehören unter anderem die Erstellung von internen und externen Berichten, die Datenpflege sowie die Weiterentwicklung der Tools und Prozesse zur Analyse von Markt und Transaktionen.

John Ery verfügt über einen bemerkenswerten akademischen Hintergrund. 2020 – inmitten der COVID-19-Krise – bestand er die letzte Prüfung zum Aktuar (SAV). Aktuell arbeitet er am Abschluss als Doktorand der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (ETHZ). Wenn alles wie geplant verläuft, wird er in den nächsten Monaten erfolgreich abschliessen können. Bereits 2016 hatte John Ery das Studium der angewandten Mathematik



an der École polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL) mit einem Master of Science absolviert. Ausserdem arbeitete er an verschiedenen Forschungsprojekten im Bereich Versicherungsmathematik und Stochastic Finance. Unter anderem befasste er sich intensiv mit ILS und untersuchte die Preisbildung von CAT-Bonds unter Verwendung von Umweltdaten und räumlichen Extremen (max-stabile Zufallsfelder).

John Ery nutzt sein Fachwissen, um Probleme in der realen Welt zu lösen. Das Gebiet des maschinellen Lernens findet er sehr vielversprechend. Dabei generieren Computer analog zu Menschen selbstständig Wissen aus Erfahrungen und können eigenständig Lösungen für Probleme finden. Die Kombination von Big Data im ILS-Bereich und maschinellem Lernen könnte helfen, Risiken in Zukunft besser zu verstehen und abzusichern.

Für seine akademische Forschung hat John Ery schon einige Preise gewonnen. Unter anderem wurde ihm im Zu-

sammenhang mit der Erstellung seiner Doktorarbeit der «SCOR-Fellowship-Preis 2017» im Bereich der versicherungsmathematischen Preisbildung, stochastischen Schadenrückstellung und Kapitalmodellierung verliehen.

John Ery schätzt an SI Re die enge Zusammenarbeit in einem Team von Experten. Er erhofft sich dadurch, eine steile Lernkurve, die zusammen mit seinem bestehenden Fachwissen die Basis für eine effiziente und erfolgreiche Verwaltung des ILS-Portfolios von SI Re bilden soll. Darüber hinaus schätzt John Ery, dass sich SI Re stark für die Weiterentwicklung der Expertise ihrer Mitarbeiter einsetzt. Er freut sich darauf, im Rahmen seiner neuen Aufgabe die erforderlichen drei Jahre aktuarielle Erfahrung zu sammeln, um ein zertifizierter SAV-Aktuar zu werden.

In seiner Freizeit spielt John Ery klassische Gitarre und ist gerne sportlich unterwegs – sei es beim Wandern, Schwimmen, Tennis- oder Fussballspielen und scheut auch dort keine grösseren Herausforderungen. So nahm er beispielsweise im November 2018 erfolgreich am Athen Authentic Marathon teil. Die Strecke führt von der Ortschaft Marathon nach Athen, wo sich das Ziel im Panathinaiko-Stadion befindet. Die letzten 10 km waren hart, aber die begeisterte Menge trug John Ery mit ihrem Anfeuerungsrufen über die Ziellinie.

SIGNAL IDUNA
Rückversicherungs AG

Ein Unternehmen der
SIGNAL IDUNA Gruppe

Bundesplatz 1
Postfach 7737
CH-6302 Zug
Schweiz
Telefon +41 41 709 05 05
Telefax +41 41 709 05 00
www.sire.ch