

- // SIRe mejora sus precios y condiciones en las renovaciones de fin de año
- // Rumbo a un sector de servicios financieros en el «cloud»
- // SIRe refuerza las áreas de Actuaría y ILS Markets con la incorporación de dos nuevos talentos

STEPS 1/21

SIRe mejora sus precios y condiciones en las renovaciones de fin de año

SIRe ha mantenido en las renovaciones de 2021 la satisfactoria evolución de los últimos años. Una vez más, hemos logrado aumentar nuestro volumen de primas, ampliar nuestra base de clientes y mejorar nuestros precios y condiciones.

El volumen de primas creció un 1.9%, hasta los 168.1 millones de euros. Al respecto, merece especial mención el crecimiento de primas del 5.6% en el negocio No Vida. También conseguimos un incremento sustancial en el negocio no proporcional, donde pudimos aumentar el volumen en un 14.4%. Los aumentos de precios y las condiciones más estrictas que hemos conseguido sobre el conjunto de la cartera tendrán un impacto sostenido y a largo plazo en la rentabilidad de la cartera. Solo para el negocio no proporcional, logramos introducir aumentos de precios del 8%. En términos retrospectivos, hemos aumentado los precios en este ámbito en un total del 16% en los últimos cinco años. Las mejoras de este año se han producido tanto en el negocio sin incidencia de siniestros como en el negocio afectado por siniestros. Dado que los precios también han aumentado en el seguro directo, esta evolución tendrá un impacto duradero en los márgenes

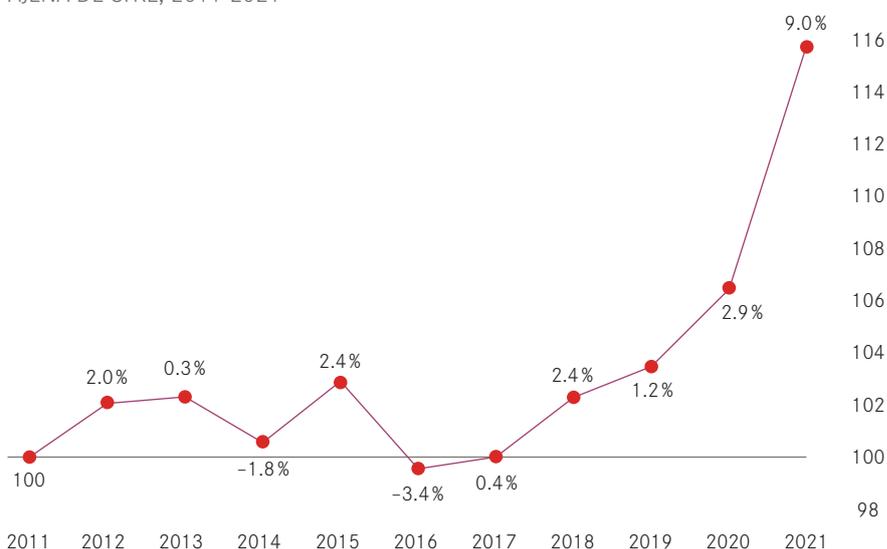
del negocio proporcional. A ello se añade nuestra captación de nuevas cedentes. Después de los incrementos de más del 10%, tanto en 2018 como en 2019, hemos podido crecer otro 5.6% en las renovaciones de este año.

SIRe aumenta sus participaciones y consigue nuevo negocio entre los clientes existentes

Las renovaciones de 2021 estuvieron marcadas por la preocupación en

torno a la pandemia del COVID-19. Sin embargo, el sector asegurador confirmó su capacidad de resistencia en tiempos de crisis con una renovación muy satisfactoria. En todos los ramos y mercados, se llevó a cabo una revaluación fundamental del negocio global. En años anteriores, los siniestros por catástrofes naturales en 2017 y 2018 y la prolongada fase de bajos tipos de interés ya condujeron a subidas de precios y condiciones más estrictas. Esta evolución se aceleró con

EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS EN EL NEGOCIO NO PROPORCIONAL DE CUENTA AJENA DE SIRE, 2011-2021



la pandemia, pero se vio atenuada por la entrada de nuevo capital.

Las reaseguradoras establecidas, en particular, aumentaron su base de capital en 2020 en previsión del aumento de precios. Al mismo tiempo, el sector fue testigo de una serie de nuevas empresas que lograron capitalizarse con éxito en el mercado financiero. En total, se creó nuevo capital por valor de 23.000 millones de dólares. Como resultado, el capital de reaseguro tradicional aumentó hasta un nuevo máximo de 533.000 millones de dólares. Pero como el capital alternativo se redujo en 3000 millones de dólares, el

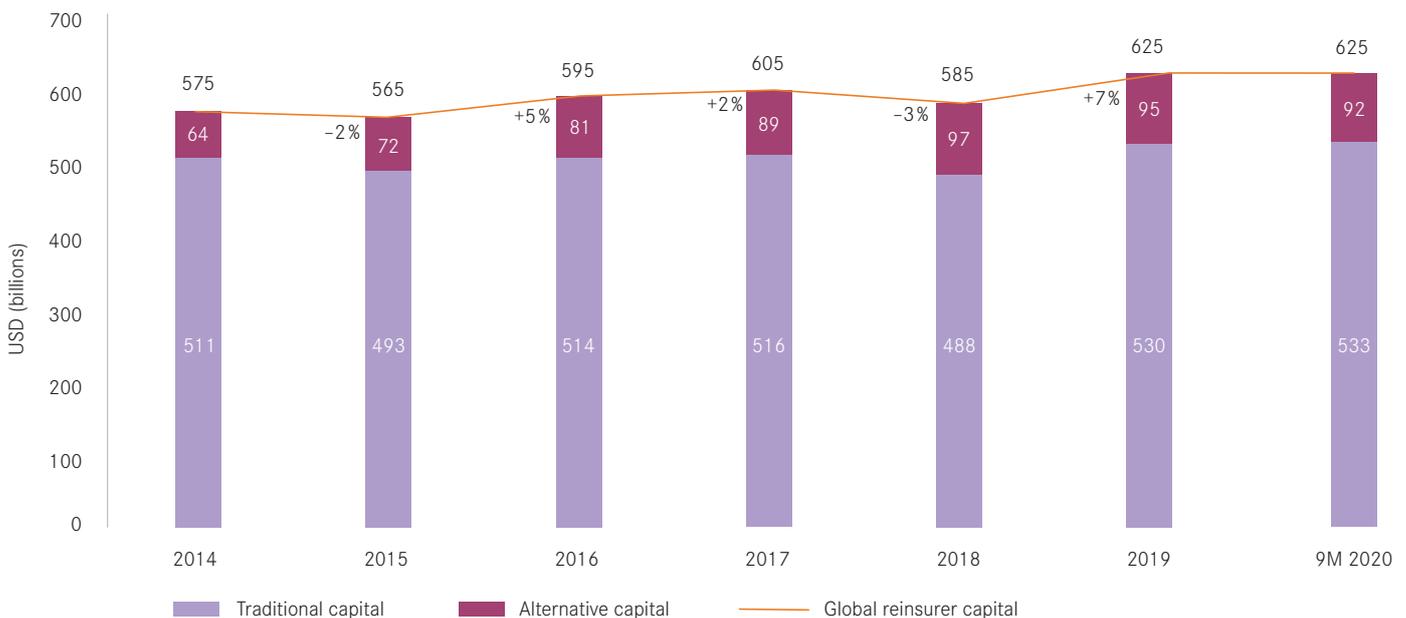
capital de reaseguro global a finales del tercer trimestre de 2020 fue de 625.000 millones de dólares, situándose al mismo nivel que el año anterior.

Según Guy Carpenter, las estimaciones medias del sector asegurador sobre los siniestros causados por la pandemia del COVID-19 ascienden a 66.000 millones de dólares. Hasta el momento, los siniestros efectivamente comunicados a finales del tercer trimestre ascienden a 25.000 millones de dólares. Dado que su cálculo sigue siendo complejo y, además, los tribunales intervienen en las decisiones so-

bre las coberturas de pérdidas de beneficios y cancelaciones de eventos, se han clarificado las cláusulas de exclusión de la pandemia en los contratos de los seguros de daños.

El año 2020 se caracterizó además por un elevado número de catástrofes naturales. Según las estimaciones de Aon se produjeron siniestros asegurados por valor de 86.000 millones de dólares.¹ Ello se debió a un número superior a la media de catástrofes naturales en Estados Unidos: numerosas fuertes tempestades, un número récord de huracanes que tocaron tierra y enormes incendios forestales.

CAPITAL DE REASEGURO GLOBAL



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

¹ Aon, Reinsurance Market Outlook, enero de 2021

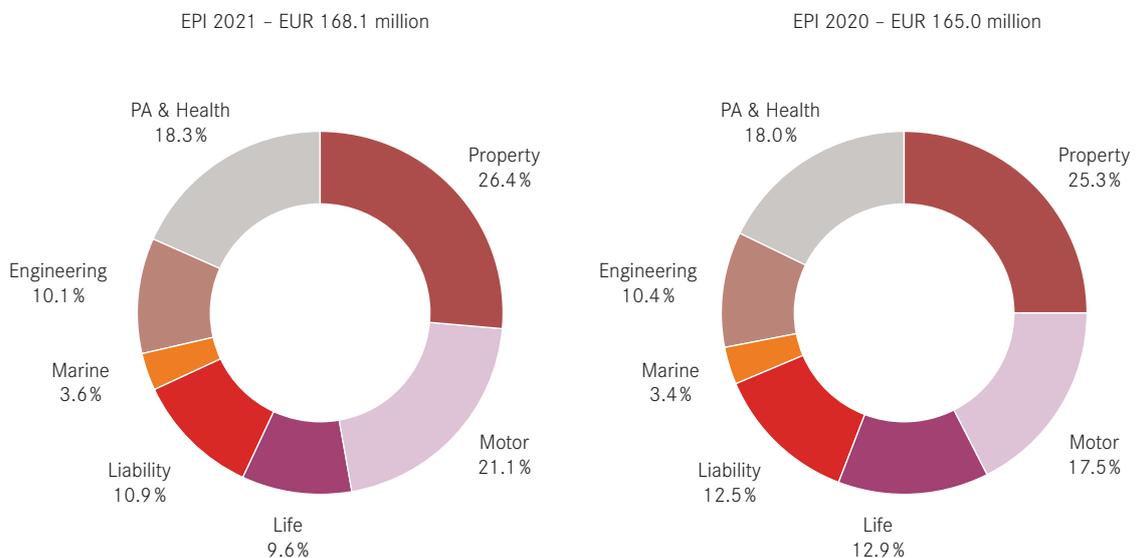
Cláusula de exclusión de enfermedades transmisibles

La pandemia del COVID-19 y las medidas globales de confinamiento para contenerla provocaron en muchos casos interrupciones de la actividad empresarial y las correspondientes reclamaciones de indemnización. Ante la incertidumbre sobre la asegurable de la pandemia, SI Re adoptó la estrategia de excluir a partir del 1 de enero de 2021 las enfermedades contagiosas de los contratos de daños, a menos que las cedentes pudieran demostrar que no tenían exposición.

Durante las renovaciones de 2021 se propuso una gran variedad de cláusulas de exclusión. Hemos rechazado sistemáticamente las exclusiones y reinclusiones de amplio alcance. Entre ellas se encontraban las coberturas de daños de explotación no atribuibles a daños materiales o las llamadas coberturas «silenciosas» de pérdidas de beneficios, en las que los riesgos no excluidos expresamente por el contrato de seguro directo quedaban cubiertos implícitamente por el contrato de reaseguro.

SI Re ha examinado la redacción de todas las cláusulas de exclusión que se le han presentado, procurando adaptarlas a las características específicas de cada mercado. De este modo, subrayamos una vez más nuestra agilidad y flexibilidad a la hora de responder a los nuevos desarrollos.

DISTRIBUCIÓN DE RAMOS POR AÑO DE SUSCRIPCIÓN AL 1.1.2021



Ampliación exitosa del negocio ILS

SIRe siguió ampliando y optimizando su cartera ILS el año pasado. El valor de mercado de la cartera pasó de 32.2 millones de dólares en 2019 a 56.4 millones de dólares a finales de 2020. SIRe utiliza desde 2010 los bonos de catástrofes para diversificar sus riesgos de seguro, que se centran casi exclusivamente en el mercado europeo y apenas contienen riesgos de catástrofes naturales. La cartera se ha ampliado de forma constante y cuidadosa y, de acuerdo con una resolución aprobada por el Consejo de Administración en 2019, puede ampliarse hasta los 100 millones de dólares, siempre que el mercado y las condiciones cumplan con los altos estándares de SIRe.

El 2020 fue un año de éxito para el mercado de bonos de catástrofes naturales. Mientras que el reaseguro colateralizado y las sidecar sufrieron pérdidas, algunas de ellas sustanciales, el mercado de bonos

de catástrofe floreció. En 2020, las nuevas emisiones ascendieron a 10.900 millones de dólares, cifra que supone un nuevo récord. La demanda aumentó debido a la baja correlación de las titulaciones con los riesgos de los mercados financieros y la elevada liquidez del mercado, que se «congeló» solamente durante unas dos semanas, cuando hubo una gran incertidumbre en los mercados bursátiles y algunos inversores tuvieron que reducir sus posiciones ILS, y por el enfoque transparente de los riesgos individuales.

La creciente madurez del mercado, la comprensión de los riesgos por parte de los inversores y la afluencia de nuevos patrocinadores que colocan riesgos en el mercado hacen que fluya más capital hacia este segmento. SIRe ha aprovechado el «*momentum*» en el mercado y ha ampliado y diversificado considerablemente su cartera.

El mix de cartera se mantuvo relativamente estable. En el desglose por mercados, la cuota de Francia y del Benelux disminuyó unos 4 puntos porcentuales, hasta el 22%, mientras que el negocio con los países de Europa Central y Oriental aumentó del 7.3% al 10%. Tampoco hubo cambios significativos con respecto a los ramos. La proporción del negocio de vida se redujo ligeramente en 3 puntos porcentuales, hasta situarse por debajo del 10%, mientras que el negocio de automóviles aumentó aproximadamente en el mismo porcentaje, hasta algo más del 21%.

Los aumentos de precios se produjeron en casi todos los mercados europeos. Mientras que en Alemania las cedentes seguían aspirando en su mayoría a «renovaciones a precios ajustados al riesgo», en Francia y el Benelux se produjeron aumentos de precios en todos los ramos, lo que nos llevó a aumentar nuestras participaciones en programas con mejores condiciones. También expandimos nuestra cuota de negocio en el norte de Europa, ampliando la cartera a través de negocio adicional en los ramos de daños, automóviles y RC con clientes nuevos y negocio nuevo con clientes existentes. En Europa del Este nos beneficiamos de los aumentos de los precios originales en los ramos de automóviles, y también crecimos en el negocio de automóviles y RC, así como a través de aumentos de participación entre las cedentes existentes.

SIRe se beneficia de su buena reputación

Al igual que en años anteriores, en estas renovaciones nos hemos desprendido del negocio que no cumplía con nuestras expectativas en el pasado. En total, hemos rescindido más del 3.8% del negocio, después de dejar de renovar el 4% del negocio en las renovaciones de 2020. Sin embargo, la mayor parte del crecimiento de este año, con un aumento del 3.9%, se ha registrado en el negocio de cartera.

Ello es tanto más gratificante por cuanto demuestra hasta qué punto se ha consolidado SIRe en el mercado como un socio fiable a la hora de fijar los precios y las condiciones contractuales. En conjunto, obtuvimos un crecimiento de primas del 1.9%. El negocio intragrupo con el Grupo SIGNAL IDUNA se mantuvo constante. La participación aumentó ligeramente del 29.9% al 30.1% en comparación con el año anterior.

Rumbo a un sector de servicios financieros en el «cloud»

El impacto de la pandemia del COVID-19 sobre el funcionamiento del sector asegurador, que se basa en las relaciones personales y la confianza, difícilmente puede sobrestimarse. De hecho, es probable que la pandemia impulse el mayor cambio que jamás haya vivido el sector desde la introducción del ordenador hace 50 años. Sin embargo, si en el pasado fueron las innovaciones tecnológicas las que permitieron una inestimable ganancia de eficiencia que cambió la forma de trabajar de las aseguradoras a todos los niveles y en todas las funciones, esta vez se trata de una enfermedad contagiosa que está obligando al sector a repensarse prácticamente de la noche a la mañana. Hay tres áreas que parecen estar directamente afectadas: la presencia en el lugar de trabajo, el contacto personal, que el sector cultiva más que casi cualquier otro en las conferencias y con los viajes de negocios, y la digitalización de los procesos de trabajo.

El trabajo desde casa, obligado por los confinamientos, ha convertido los nuevos conceptos sobre el puesto de trabajo en una opción común y corriente. Mientras que en el pasado se exigía la presencia en la oficina, flexibilizada gracias a la confianza y al horario flexible, pudimos comprobar durante la pandemia que, al menos a corto plazo, apenas hubo cambios en el rendimiento de los proveedores de servicios, incluso con casi el 100% de la plantilla trabajando «en remoto». También en

SI Re, gran parte del equipo está trabajando a distancia desde hace casi un año, con breves interrupciones en verano. No obstante, hemos cerrado un ejercicio 2020 complicado pero exitoso.

Lo mismo ocurre con muchas otras aseguradoras. Y si bien todo el mundo reconoce ahora que echa de menos el contacto personal con los compañeros, clientes o proveedores, resulta evidente la ganancia de calidad de vida que se podría conseguir si no hubiera que desplazarse todos los días a la oficina. A la inversa, los empresarios se preguntan cuántos puestos fijos de trabajo seguirán necesitando para la plantilla en el futuro y cuánto espacio de oficina se podría ahorrar. Como consecuencia, se están desarrollando nuevos conceptos del puesto de trabajo en los que hay que replantearse cuestiones de infraestructura, liderazgo de equipos y desarrollo de talentos. Las implicaciones de este cambio para nuestras ciudades, sus infraestructuras como la gastronomía o los espacios de oficinas, el cambio del valor de los inmuebles y los espacios comerciales, así como los ingresos fiscales para las empresas y las rentas, son aún completamente inciertas.

La pandemia también ha paralizado por completo las extensas actividades de viajes y las visitas periódicas a las conferencias por parte de las aseguradoras. A este respecto surge también la inquietante cuestión sobre

el futuro para un sector que pone tanto énfasis en la calidad de sus relaciones personales. Porque, por un lado, el 2020 no funcionó tan mal a través de los canales de comunicación digitales. Por otro lado, muchas aseguradoras están preocupadas por la cuestión de cómo captar nuevos clientes en un mundo digital y, lo que es igual de importante, cómo resolver los conflictos entre socios existentes.

Por último, el COVID-19 ha generado un enorme impulso a la digitalización. Tanto los políticos como los reguladores consideran al sector asegurador de «importancia sistémica», es decir, sus actividades y servicios deben estar garantizados incluso en situaciones extremas de un confinamiento estricto. Para ello, es un requisito fundamental disponer de una tecnología de comunicación fiable. Por eso, muchas empresas han realizado o adelantado importantes inversiones en su infraestructura digital con el fin de informatizar su cadena de valor y, gracias al cuantioso volumen adicional de datos y al acceso en línea a clientes y socios, acelerar o reformular su propia gestión de riesgos, sus planes de continuidad del negocio y también el desarrollo y la distribución de productos. Este desarrollo ha marcado las últimas renovaciones, ya que por primera vez, los contratos se han evaluado, negociado y certificado únicamente de forma online. Y lo mismo ha ocurrido con nosotros.

SI Re refuerza las áreas de Actuaría y ILS Markets con la incorporación de dos nuevos talentos

Sascha Kälin dirige desde mediados de febrero de 2021 como responsable de Tarificación el departamento actuarial de SI Re. El equipo de ILS Markets de SI Re se refuerza al mismo tiempo con la incorporación de John Ery. SI Re profundiza así sus conocimientos en ambas áreas y subraya su pretensión de apoyar a sus cedentes con conocimientos de reaseguro al más alto nivel. Los dos jóvenes y talentosos colaboradores comienzan sus nuevas tareas en una época exigente. De momento, solo han podido conocer en persona a una parte de sus nuevos compañeros de trabajo, ya que, de ser posible, el equipo de SI Re vuelve a trabajar desde casa durante el segundo confinamiento en Suiza.

Sascha Kälin, nuevo responsable de Tarificación en el departamento actuarial de SI Re

Sascha Kälin se incorpora a SI Re como responsable de Tarificación en el departamento actuarial. En su nueva función se encargará de valorar las ofertas de reaseguro y de evaluar los precios en el ámbito de la titulización de catástrofes naturales. Además, tiene encomendado impulsar el desarrollo de las herramientas de tarificación, evaluar y calcular las reservas actuariales y las provisiones técnicas y apoyar a la gestión de riesgos en el desarrollo de los modelos internos y externos utilizados para evaluar y garantizar la solvencia de SI Re. Para acometer esta exigente tarea, puede contar con el apoyo de dos compañeros.

Sascha Kälin se incorpora a SI Re desde Zurich Insurance, donde ha tra-

bajado en los últimos seis años como actuario de tarificación en el área de Commercial Insurance Actuarial Pricing. Allí dirigió y desarrolló, entre otras cosas, las aplicaciones de tarificación para el negocio de seguros de responsabilidad civil y de automóviles de clientes corporativos en Europa, Asia-Pacífico y América Latina. Además, fue responsable de la modelización y del control de los precios técnicos.

Sascha Kälin está ilusionado con el entorno altamente profesional y el tamaño manejable de SI Re. Lo que más le atrae en su nueva función son las cortas vías de decisión, el mayor nivel de corresponsabilidad y la colaboración transversal en un pequeño equipo de especialistas, así como la posibilidad de asumir responsabilidades de gestión.

El nuevo cargo de Sascha Kälin supone también un cambio desde el seguro directo hacia el reaseguro. Es un cambio que espera con interés, ya que las reaseguradoras suelen disponer de menos datos granulares para realizar con la mayor precisión posible la evaluación de los riesgos de cola. Gracias a su profunda experiencia profesional, sobre todo en el ámbito de los seguros para grandes grupos empresariales, y a sus conocimientos tanto matemáticos como informáticos, trabajará junto con su equipo para perfeccionar continuamente los modelos correspondientes de SI Re.

Considera que la actual digitalización del sector de los seguros es un reto especialmente atractivo. En el sector de los seguros directos, en particular, se ofrecen cada vez más soluciones de



seguro individualizadas basadas en datos de riesgo individuales y vinculadas a nuevos mecanismos de tarificación. Los datos se recopilan cada vez más a través de aplicaciones, sensores o rastreadores. Ello plantea cuestiones económicas, actuariales, legales y éticas sobre la seguridad de los datos y su uso comercial a las que también se enfrentará SI Re.

Las matemáticas y el manejo de los números han sido una gran pasión de Sascha Kälin desde su juventud. Sin embargo, como le interesan igualmente los temas económicos, se decidió por la carrera de Ciencias Económicas que completó en 2013 con un máster en Economía Cuantitativa/Finanzas en la Universidad de St. Gallen. En 2017, en paralelo a su empleo, cursó una formación como actuario (SAV) en la ETH de Zúrich.

Sascha Kälin tiene una afinidad especial por los idiomas. Al margen del alemán, inglés, francés y español, trata de mejorar continuamente su japonés y chino. Gracias a un semestre

en Japón desarrolló una relación especial con la lengua y la cultura japonesas. En su tiempo libre le gusta hacer senderismo o mejorar sus conocimientos de idiomas. Los temas contemporáneos y políticos le fascinan especialmente, y sigue con gran interés la interacción e influencia de la política, la economía, la cultura y la historia en la vida cotidiana y los mercados de seguros.

SI Re incorpora un analista versátil a su equipo de ILS Markets

Desde mediados de febrero, John Ery se encarga del análisis cualitativo y cuantitativo de las titulaciones de seguros en el equipo de ILS Markets de SI Re. El área de Insurance Linked Securities (ILS) reviste una importancia particular para SI Re, ya que la empresa se sirve de esta clase de activos, en estrecha colaboración con el área de suscripción, para diversificar los riesgos de sus seguros tradicionales.

Como analista ILS, John Ery se encarga de evaluar las transacciones ILS de SI Re y el rendimiento general de la cartera ILS, así como la evolución del mercado. Ello incluye, entre otras cosas, la elaboración de informes internos y externos, la gestión de los datos y el desarrollo de herramientas y procesos para el análisis de mercados y transacciones.

John Ery cuenta con una notable trayectoria académica. En 2020, en plena crisis del COVID-19, aprobó el último examen de actuaría (ASA; Asociación Suiza de Actuarios). En la actualidad está trabajando en el tramo final de su doctorado en la Escuela



Politécnica Federal de Zúrich (ETHZ). Si todo va como está previsto, podrá doctorarse con éxito en los próximos meses. Ya en 2016, John Ery finalizó la carrera de matemáticas aplicadas con un máster en la École Polytechnique Fédérale de Lausanne (EPFL). Además, ha trabajado en varios proyectos de investigación en el ámbito de las ciencias actuariales y finanzas estocásticas. Entre otras cosas, analizó en profundidad el tema de ILS y estudió la fijación de precios de los bonos CAT utilizando datos ambientales y extremos espaciales (campos aleatorios máximos estables).

John Ery utiliza su experiencia para resolver problemas en el mundo real. El campo del aprendizaje automático le parece muy prometedor. De forma análoga a los humanos, los ordenadores generan conocimientos de forma independiente a partir de la experiencia y pueden encontrar soluciones a los problemas por sí mismos. La combinación de la inteligencia de datos ('big data') en el ámbito ILS y el aprendizaje automático podrían ayu-

dar a entender y asegurar mejor los riesgos en el futuro.

John Ery se ha granjeado varios premios por su investigación académica. Entre otros, ha sido galardonado con el premio «SCOR Fellowship 2017» en el ámbito de la fijación de precios actuarial, la reserva estocásticas para siniestros y la modelización del capital en relación con la preparación de su tesis doctoral.

John Ery aprecia en SI Re la estrecha colaboración en un equipo de expertos. Espera que ello le proporcione una curva de aprendizaje pronunciada que, junto con su experiencia actual, formará la base para la gestión eficiente y exitosa de la cartera ILS de SI Re. Además, valora el firme compromiso de SI Re con el perfeccionamiento de los conocimientos de sus empleados. Está deseando adquirir los tres años de experiencia actuarial necesarios en su nuevo cargo para convertirse en actuuario certificado SAV.

En su tiempo libre, John Ery toca la guitarra clásica y disfruta de actividades deportivas como el senderismo, la natación, el tenis y el fútbol, en las que no rehúye ningún reto importante. Así por ejemplo, participó con éxito en noviembre de 2018 en el Maratón Auténtico de Atenas. El recorrido va desde la ciudad de Maratón hasta Atenas, donde la línea de meta se encuentra en el Estadio Panathinaiko. Los últimos 10 km fueron duros, pero los vítores del público entusiasta le ayudaron a cruzar la línea de meta.

SIGNAL IDUNA
Reinsurance Ltd

Una empresa del
Grupo SIGNAL IDUNA

Bundesplatz 1
Postfach 7737
CH-6302 Zug
Suiza
Teléfono +41 41 709 05 05
Fax +41 41 709 05 00
www.sire.ch