

// SI Re steigert ihre Prämien-  
einnahmen und vergrössert den  
Kundenstamm

// Seit einem Jahr bei SI Re:  
Die neue Assistentin des CEO  
und der Geschäftsleitung

# STEPS 1/17

## SI Re steigert ihre Prämieinnahmen und vergrössert den Kundenstamm

**In der Januar-Erneuerung 2017 erzielte SI Re ein Prämienwachstum von gut 13%. Die Anzahl der Kundenbeziehungen nahm sogar um fast 17% zu. Seit der Erneuerung 2012 hat SI Re ihre Kundenanzahl um durchschnittlich knapp 13% pro Jahr erhöht. Somit präsentiert sich das heutige Buch weitaus ausgeglichener und stabiler als noch vor sechs Jahren.**

Das Marktumfeld hat sich für die Rückversicherer in der jüngsten Erneuerung kaum verändert. Nachdem 2015, nach Jahren stetigen Wachstums, erstmals das Rückversicherungskapital auf Vorjahresniveau stagnierte, nahm es laut Aon Benfield in den ersten neun Monaten 2016 um mehr als 5% auf nunmehr USD 595 Milliarden zu. Dieser Kapazitätswachstum, so Aon Benfield, übertraf die Nachfrage nach Rückversicherungs-

deckung. Zwar erhöhten sich im Gesamtjahr 2016 die Schäden aus Naturkatastrophen auf USD 53 Milliarden und lagen damit leicht über dem Mittelwert der letzten zehn Jahre, doch führte dies nur in einzelnen Märkten und Sparten zu einem geringeren Preisdruck. Insgesamt dürften die Rückversicherer wieder von ihren Reserven zehren, um auch in 2016 ein profitables Geschäftsergebnis erzielen zu können.

Umso bemerkenswerter ist der Erfolg von SI Re, denn der Zuwachs ging keineswegs zulasten der versicherungstechnischen Profitabilität. Vielmehr beobachtete SI Re, dass der Drang nach Diversifikation des Rückversicherungspanels ungebrochen ist und dass die Anzahl der Quotierungsanfragen stark zunahm, was durchaus als Indiz für die Glaubwürdigkeit der konsistenten Pricing-Politik von SI Re gewertet werden kann.

Im Bestandsgeschäft konnte SI Re die Preise auf Vorjahresniveau halten und hierbei ihre Anteile geringfügig ausbauen.

Den Prämienzuwachs gegenüber dem Vorjahr erzielte das Unternehmen mit Neugeschäft, das zu 80% von Neukunden stammt. SI Re setzte auch dieses Jahr ihre Strategie fort, ein breit diversifiziertes Portfolio zu zeichnen. Während der Anteil des Gruppengeschäfts am erneuerten Portfolio über die Jahre vergleichsweise stabil blieb, gelang es der Gesellschaft seit 2012 mit einer Ausnahme jedes Jahr, die Anzahl der Kundenbeziehungen zweistellig zu erhöhen.

Das Geschäft aus Deutschland, Österreich, Skandinavien und dem Baltikum verlief stabil. SI Re konnte in den nördlichen Ländern wie auch in Deutschland moderate Anteilsgewinne verbuchen

# SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

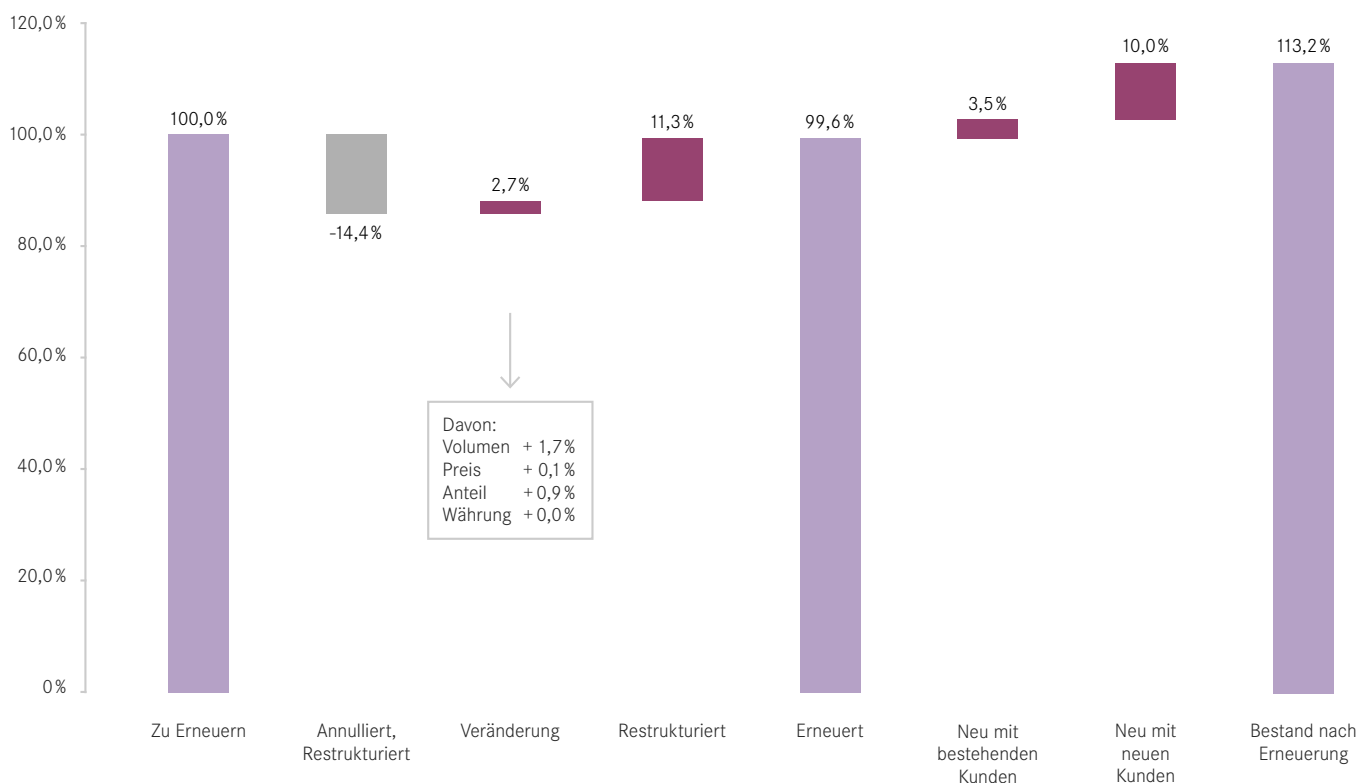
bzw. Neugeschäft bei bestehenden Kunden hinzugewinnen. In Österreich gelang der Einstieg bei einem wichtigen Neukunden. In Frankreich und den Benelux-Ländern war es SI Re möglich, neue Geschäftsverbindungen zu etablieren. Der Preisdruck zeigte erste Zeichen einer Abschwächung. Von der Iberischen Halbinsel, aus Italien, der Schweiz und Osteuropa erhielt SI Re erheblich mehr Anfragen. Zudem erhöhten einzelne Ver-

sicherer ihre Zessionen, um die Solvabilität zu verbessern.

Innerhalb der Versicherungsparten ergaben sich nur geringfügige Veränderungen. SI Re erhöhte den Anteil der Kraftfahrtsparte um ca. 2 Prozentpunkte auf gut 20% und verminderte im Gegenzug die Sachsparte um 2,5 Prozentpunkte auf knapp 29%. Auch der Anteil der Unfall- und Krankensparte ging geringfügig

zurück, während das Haftpflichtgeschäft anteilmässig zulegen konnte. Insgesamt verzeichnet SI Re nach Abschluss der Erneuerung eine gute Mischung aus kurz- und langfristigem Geschäft und sieht sich in ihrem Kurs bestätigt, durch Kontinuität, Verlässlichkeit und Marktkenntnis ihr Portfolio stetig zu verbreitern und zu vertiefen.

## ERNEUERUNG JANUAR 2017



## Seit einem Jahr bei SI Re: Die neue Assistentin des CEO und der Geschäftsleitung

Eine einwandfreie Organisation ist das A und O für die neue Assistentin des Vorsitzenden der Geschäftsleitung von SI Re.

Seit einem Jahr ist Christa Dobmann als Assistentin der Geschäftsleitung bei SI Re tätig. Die gebürtige Luzernerin wechselte nach 25 Jahren bei einer Grossbank in die Rückversicherungsbranche. Bei SI Re ist sie für die administrativen und organisatorischen Aufgaben des CEO und der Geschäftsleitung zuständig. Dort schätzt sie vor allem die familiäre Atmosphäre sowie die offene und respektvolle Kultur. «Das entspricht mir sehr, denn es zählt der Mensch», meint sie und fährt fort, «Dies hat dazu beigetragen, dass ich mich schnell einarbeiten konnte und Teil des Teams wurde. So verging das erste Jahr wie im Flug.»

Ihr Start fiel mitten in eine hektische Phase: Es standen die Vorbereitungsarbeiten für die halbjährlichen Verwaltungsratssitzungen sowie die Planung der Reisetätigkeit des CEO an. Gleichzeitig galt es weitere personelle Neuzugänge in der Finanzabteilung und der technischen Buchhaltung zu integrieren.

Bertrand R. Wollner, CEO von SI Re, meint: «Christa organisiert sich sehr gut. Sie denkt voraus und setzt die richtigen Prioritäten. Sie hat eine ausgeklügelte Arbeitstechnik und ihr pragmatisches und lösungsorientiertes Vorgehen kommt uns in hektischen Zeiten sehr

entgegen. Ich fühle mich in vielen Bereichen entlastet und kann somit die Entwicklung unserer Gesellschaft gezielter vorantreiben.»

In ihrer Tätigkeit als Assistentin des CEO und der Geschäftsleitung hat Christa Dobmann mit verschiedensten Leuten innerhalb und ausserhalb von SI Re zu tun, vom Handwerker über die Kunden und Arbeitskollegen bis hin zum Verwaltungsrat. «Die breite Palette an unterschiedlichen Begegnungen macht meine Arbeit vielfältig und spannend», sagt Christa Dobmann und erklärt, «Eine einwandfreie Organisation und die laufende Priorisierung der anfallenden Arbeiten erachte ich als unumgänglich in meinem Job. Oft landet vieles zeitgleich auf meinem Pult und ich muss stets den Überblick behalten. Aber genau das macht mir grossen Spass und fordert mich täglich heraus.»

Ihre Arbeit ist ausgesprochen abwechslungsreich und sie schätzt es sehr, dass sie ihre Ideen einbringen und dadurch ihre Arbeitsprozesse selber neu gestalten kann. Immer wieder ist sie beeindruckt von den kurzen Entscheidungswegen und wie äusserst effizient etwas beschlossen und umgesetzt werden kann.

Ebenso gefällt ihr, dass die Büros von SI Re in Zug so zentral gelegen und modern ausgestattet sind. Christa Dobmann verbringt dann schon mal gerne ihre Mit-



tagspause am nahegelegenen Zugersee um frische Luft und Energie zu tanken.

Mit ihrer Begeisterung für das kulturelle Wahrzeichen ihrer Heimatstadt, dem Kultur- und Kongresszentrum Luzern (KKL), engagiert sie sich zudem seit 2014 mit viel Herzblut als Geschäftsführerin der Stiftung Konzerthaus. Eine weitere Leidenschaft ist das Wissen um die Entwicklung, Geschichte und Herstellung von Nischendüften, d.h. Düften abseits des Mainstreams, aus natürlichen wertvollen Ingredienzien von professionellen Parfümeuren. Die Kunst des Komponierens eines Parfüms, die besondere Kreativität, Erfahrung und Fähigkeiten erfordert, fasziniert sie. In ihrer Freizeit entspannt sich Christa Dobmann beim Kochen, probiert gerne neue Rezepte aus und genießt ihre Kreationen.

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](http://www.sire.ch)