

- SI Re aprovecha la recuperación del mercado para crecer de forma rentable
- 20 años en SI Re: un repaso a dos décadas de historia del reaseguro
- Entrevista con Arnold Löw, CEO designado de SI Re
- SI Re refuerza su equipo directivo y competencia técnica de cara al futuro

STEPS 1/25

SI Re aprovecha la recuperación del mercado para crecer de forma rentable

Para las renovaciones de enero de 2025, el índice europeo de precios del seguro de Daños de Guy Carpenter muestra un descenso de los precios del 5,3% en comparación con el año anterior. Gracias a los buenos resultados de suscripción e inversión, el capital de reaseguro disponible aumentó hasta alcanzar un nuevo récord de 607 000 millones de dólares en 2024.¹ Tanto el capital de reaseguro tradicional como el alternativo aumentaron en igual medida.

El entorno macroeconómico y geopolítico siguió siendo complicado en 2024. En Europa, el crecimiento se estancó, mientras que las tensiones geopolíticas siguieron aumentando. Tanto en Francia como en Alemania, los gobiernos entraron en crisis. El descenso de la inflación, que se acercó al objetivo del 2%, supuso un alivio. Los mercados de capitales también evolucionaron favorablemente.

2024 fue el año más cálido registrado desde que comenzaron los registros meteorológicos en 1850. Las catástrofes naturales aseguradas provocaron unas pérdidas totales de 154 000 millones de dólares en todo el mundo. Esta cifra es

un 27% superior a la media de 10 años (2014-2023) de 121 000 millones de dólares.² En Europa, el 57% de los daños asegurados correspondieron a los «non-peak perils», como inundaciones, incendios forestales, granizo y fuertes tormentas convectivas. Estos daños se producen cada vez más en regiones que históricamente apenas se han visto afectadas por este tipo de catástrofes.³

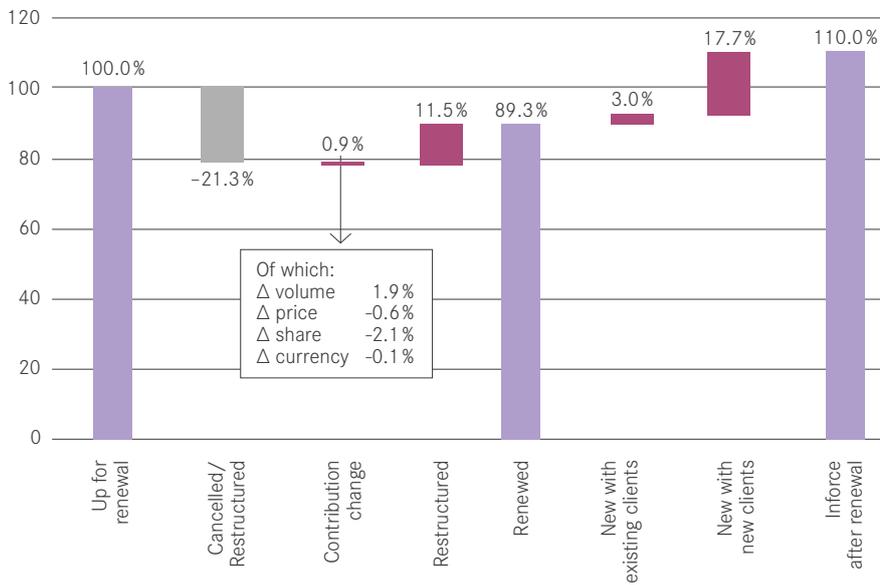
El proceso de mejora en la disciplina del mercado de seguros, que comenzó con la dislocación de los mercados de retrocesión en 2022, continuó y alcanzó en 2024 también a los mercados originales. El descenso de la inflación permitió a las aseguradoras imponer finalmente tarifas adecuadas al riesgo de sus clientes y crear así condiciones sostenibles a lo largo

ÍNDICE EUROPEO DE PRECIOS DEL REASEGURO DE DAÑOS POR CATÁSTROFES 2000 - 1 de enero de 2025



1 Guy Carpenter, Renewal Resource Center, January 1, 2025 Reinsurance Renewals
 2 Gallagher Re, Natural Catastrophe and Climate Report: 2024, enero de 2025
 3 Ibid

RENOVACIONES DEL NEGOCIO TOTAL AL 1.1.2025 (EN %)



de la cadena de valor. Gracias a la mayor resiliencia, los mercados pueden absorber con mayor eficacia las grandes cargas de siniestros y recuperarse más rápidamente. Al mismo tiempo, los inversores recuperaron la confianza en los mercados de seguros. Con el fuerte rendimiento del mercado de retrocesiones y de ILS en 2024, la capacidad de retrocesión también creció notablemente.

Mayor diversificación

SI Re aprovechó la estabilidad del mercado para ampliar su cartera y posicionarse con miras a un futuro crecimiento. Además de las condiciones externas, también tuvo un efecto positivo la mejora de la calificación crediticia de SI Re por parte de Fitch, que la elevó a «A» con perspectiva estable. Ello le permitió acceder a negocios y clientes que antes no estaban familiarizados con nuestro modelo de negocio, basado en un enfoque a largo plazo y en la reciprocidad.

Durante la renovación, nuestra cartera creció en torno al 10%, hasta los 226.3 millones de euros. Al respecto, se rees-

tructuró una parte significativa del negocio existente. El crecimiento se debió principalmente a nuevo negocio con nuevos clientes. Al igual que el año anterior, volvimos a captar más de un 8% de nuevos clientes. Este crecimiento ha reducido la cuota del negocio del Grupo al 21%, una clara señal del éxito con que SI Re ha ampliado su negocio de cuenta ajena y ha impulsado su propia diversificación en los últimos años.

Gracias a esta evolución, SI Re puede apoyar al Grupo de forma aún más eficiente y contribuir de forma significativa a un crecimiento diversificado y rentable a nivel del Grupo. La reestructuración específica de la cartera en algunos mercados, la optimización de la distribución de participaciones y el volumen significativo de nuevo negocio con clientes existentes y nuevos a condiciones atractivas han continuado mejorando la calidad de la cartera. Estas medidas completan el cuadro de una renovación sumamente exitosa. La cuota del negocio no proporcional se incrementó en tres puntos porcentuales. De este modo, SI Re obtiene un mayor control sobre los puntos de aplicación de las coberturas de reaseguro

y puede gestionar la cartera y su exposición de forma aún más específica.

En esta renovación hemos seguido reduciendo nuestra exposición a aquellos riesgos que se han caracterizado por una elevada volatilidad en los últimos años. En particular, se ha reducido en un 6% la cuota de negocio de daños en nuestra cartera, lo cual se debe principalmente a un mayor crecimiento en otros ramos y al mencionado traslado de negocio proporcional al no proporcional.

En lo que respecta a la suscripción en el negocio de catástrofes naturales, SI Re volvió a centrarse en esta renovación en las capas remotas con baja probabilidad de ocurrencia para mantener baja la exposición a los siniestros frecuentes. Debido a los citados ajustes en el negocio de Daños, el negocio de cola larga en la cartera de reaseguro tradicional ha vuelto a ganar importancia en esta renovación. Esta orientación de la cartera de reaseguros, en consonancia con la expansión simultánea de las actividades en el negocio de ILS, posiciona a SI Re como una reaseguradora sólida, flexible y con visión de futuro. En términos geográficos, hemos ampliado nuestra presencia en el Reino Unido y hemos profundizado nuestras relaciones con clientes en Alemania, Francia y Europa Central y del Este.

Nuestra sólida posición en el mercado también se refleja en el hecho de que, aunque pusimos a disposición más capacidades, no aumentamos nuestra exposición a las catástrofes naturales. En su lugar, pudimos diversificar aún más nuestra cartera tanto geográficamente como con riesgos de ramos sin exposición a las catástrofes naturales.

20 años en SI Re: un repaso a dos décadas de historia del reaseguro

En las dos últimas décadas, SI Re ha superado una serie de crisis que han marcado de forma duradera los mercados de seguros. Si echamos la vista atrás, vemos que los mayores retos a los que se han enfrentado nuestro sector y nosotros mismos no han sido los eventos de seguros, sino las perturbaciones en los mercados financieros y de capitales. El sector asegurador atravesó fases blandas prolongadas seguidas de fases duras más cortas. En los mercados financieros, en cambio, vivimos graves crisis que tuvieron un impacto duradero en nuestro sector. Nuestra compañía tampoco salió indemne de estos retos. Sin embargo, gracias a la disciplina en la suscripción y la gestión del riesgo, así como a una gobernanza con visión de futuro, pudimos superar con éxito las fluctuaciones producidas en las inversiones y en la cartera de seguros.

El comienzo en 2005

En el contexto de las turbulencias en el sector financiero tras el estallido de la burbuja de las puntocom en el año 2001 y el ciclo de mercado duro que se inició tras los atentados del 11 de septiembre de 2001, nuestro objetivo era crear una reaseguradora que se caracterizara por su fiabilidad y la sostenibilidad de sus resultados y que, como filial de una mutua de seguros, actuara con independencia de los caprichos a corto plazo del mercado de capitales. Por ello, nos centramos especialmente en sectores que presentaban una menor volatilidad que el negocio de Daños a corto plazo. De este modo, en la fase



Por Bertrand R. Wollner, CEO desde 2005 hasta abril de 2025

inicial se pudieron evitar en gran medida los riesgos de cúmulo.

La crisis financiera «global» de 2007-2008

Las perturbaciones en los mercados financieros, conocidas en un principio como crisis de las hipotecas de alto riesgo o subprime, se consideran una de las sacudidas más graves de la historia financiera moderna. El recalentamiento de los mercados inmobiliarios estadounidenses, la excesiva asunción de riesgos por parte de las entidades financieras y las valoraciones demasiado optimistas de los títulos respaldados por hipotecas por parte de las agencias de calificación crediticia, agravadas por la agresiva titulización y reestructuración de los créditos hipotecarios, desencadenaron turbulencias sin precedentes en los mercados financieros. Ello provocó la quiebra de

bancos y una recesión mundial a la que los gobiernos y los bancos centrales respondieron con una política monetaria expansiva que incluía una considerable ampliación de la masa monetaria y una fase de bajos tipos de interés que, de hecho, se prolongó hasta 2022.

La crisis puso de manifiesto una serie de profundas debilidades sistémicas en el sector asegurador. Empresas líderes como *AIG* y *Swiss Re*, que habían invertido en permutas de incumplimiento crediticio (CDS), registraron pérdidas considerables. *AIG* se vio obligada a solicitar ayuda estatal, mientras que *Swiss Re* también sufrió pérdidas considerables y finalmente se estabilizó gracias a la participación financiera del conglomerado inversor *Berkshire Hathaway*. Las aseguradoras y reaseguradoras reaccionaron endureciendo sus políticas de suscripción, creando colchones de capital y revisando sus estrategias de inversión.

Nuestra joven empresa se vio afectada solo marginalmente por esta crisis. La crisis de las hipotecas subprime también afectó a otros tipos de valores y provocó ajustes de valor en las inversiones, lo que a corto plazo también mermó nuestra solvencia. Gracias a los paquetes de rescate lanzados por los bancos centrales, los valores de mercado de nuestra cartera de bonos se recuperaron progresivamente y volvieron a su nivel inicial.

La crisis del euro de 2009-2015: la elevada deuda pública exige un mayor apetito de riesgo

La crisis del euro fue consecuencia de la crisis financiera. Varios países de la UE, entre ellos Grecia, Portugal, Irlanda, Italia y España, sufrieron una enorme deuda pública y corrieron el riesgo de no poder pagar sus préstamos. La UE, el BCE y el FMI pusieron a disposición paquetes de rescate que estaban sujetos a estrictas medidas de ahorro. Esto condujo en estos países a un estancamiento económico, a dis-

turbios sociales y a una elevada inestabilidad financiera.

La crisis del euro tuvo importantes consecuencias para el sector financiero y asegurador, en particular para las empresas con grandes carteras de deuda pública europea. *Fortis*, un gran grupo financiero del Benelux, empezó a tener problemas de liquidez, lo que llevó a la nacionalización parcial y a la venta de sus operaciones bancarias. El banco francobelga *Dexia* también tuvo que ser rescatado con ayuda estatal, lo que provocó que la aseguradora belga *Ethias* se viera en dificultades y necesitara una inyección de capital del gobierno belga.

Estos acontecimientos nos impulsaron a reorientar nuestra estrategia de inversión. En vista de los riesgos asociados a la deuda pública, fuimos desplazando gradualmente la mayor parte de nuestra cartera de inversiones hacia los bonos corporativos de los secto-

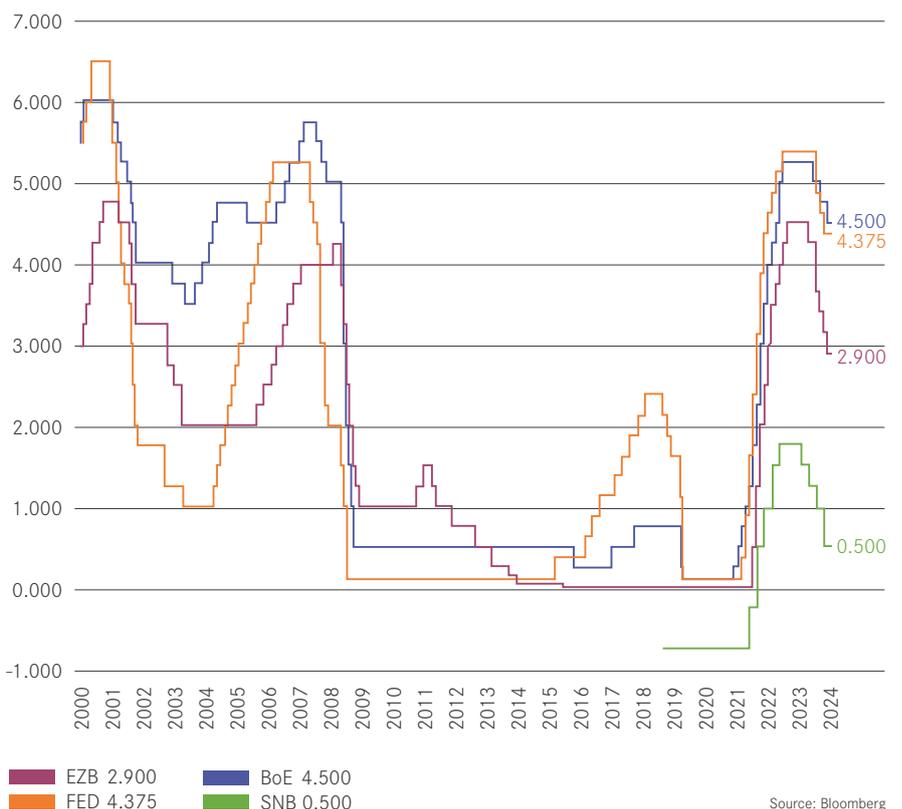
res financiero e industrial, aceptando un mayor riesgo de crédito.

El entorno de bajos tipos de interés, que comenzó en 2007 y duró hasta 2021, obligó a las aseguradoras a centrarse en el negocio de seguros. Sin embargo, el mercado nunca experimentó una fase realmente dura, ya que el capital barato procedente de la expansión cuantitativa fluyó constantemente hacia el sector, evitando así una escasez de la capacidad aseguradora y reaseguradora.

Entrada en los valores vinculados a seguros (ILS) en 2010: nuestro segundo pilar

En el reaseguro tradicional adoptamos desde el principio una estrategia centrada en Europa. A partir de abril de 2010 complementamos y diversificamos esta limitación deliberada con una amplia estrategia de suscripción de titulizaciones de riesgos de seguro,

DIAGRAMA DE CURVAS DE INTERESES BLOOMBERG



Source: Bloomberg

lo que supuso un hito importante para el desarrollo estratégico de nuestra empresa.

La quiebra de Lehman Brothers en septiembre de 2008 supuso un cambio de mentalidad en el sector de los ILS. Los riesgos de crédito e inversión se eliminaron prácticamente por completo de las estructuras. Las nuevas emisiones permitieron a los inversores exponerse a riesgos de seguro explícitos. Esta evolución nos allanó el camino hacia el mercado de convergencia.

Hoy en día, la gestión del portafolio ILS se lleva a cabo como una unidad de negocio separada bajo el nombre de «SI Re ILS Markets» y constituye el segundo pilar en el área de suscripción junto con el reaseguro.

Paralelamente al desarrollo del negocio ILS, también hemos ampliado nuestra oferta de capacidad cat en el negocio tradicional de reaseguro dentro del marco de amplias relaciones con los clientes, un paso que es explícitamente bien recibido por nuestros clientes. Evaluamos las exposiciones del reaseguro y del negocio ILS de manera holística y coherente. Este enfoque nos permite lograr un alto nivel de diversificación y gestionar activamente los riesgos de acumulación.

La pandemia de COVID-19: una conmoción mundial

La pandemia, que se originó en China en 2019, causó enormes perturbaciones económicas, sobrecargó los sistemas sanitarios, provocó amplias restricciones a la libertad de movimiento, interrumpió las cadenas de suministro y produjo una caída de la economía mundial. Ello hizo necesarias medidas de apoyo estatal sin precedentes.

En el sector asegurador, la crisis provocó una gran incertidumbre. Aunque muchas pólizas cubrían la interrupción de negocios, nadie esperaba que el

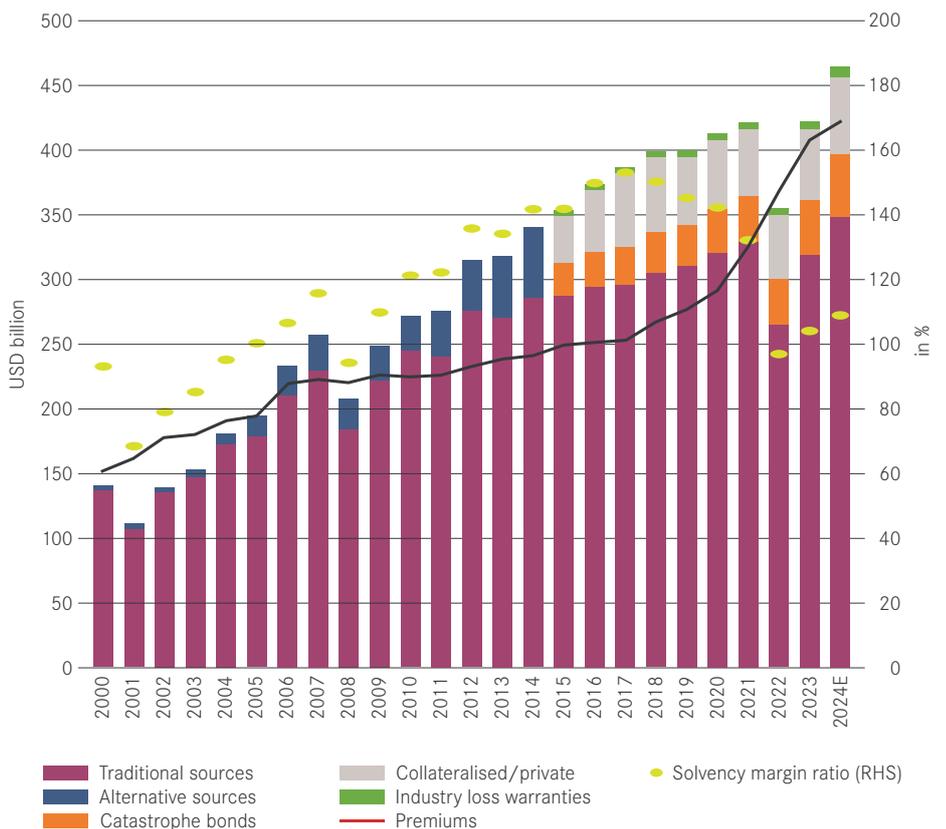
Estado ordenara el cierre temporal de ramas enteras de la industria. Como consecuencia se produjeron cargas por siniestros debido a definiciones de cobertura poco claras en las pólizas. El lado positivo fue que los daños a vehículos se redujeron debido a la movilidad limitada. Además, la pandemia aumentó la volatilidad del mercado, afectó a las carteras de inversión de las aseguradoras y aceleró la transformación digital.

Las medidas de estímulo de los bancos centrales prolongaron de hecho el entorno de bajos tipos de interés. Debido a la interrupción de las cadenas de suministro, los precios de los productores y de las materias primas empezaron a subir y ejercieron una presión creciente sobre la rentabilidad de los sectores de seguros expuestos. Sin embargo, este efecto no se reflejó en el índice de consumo y, a pesar de las advertencias de los economistas,

se tuvo en cuenta demasiado tarde en las previsiones.

Provocada por un consumo reprimido, se produjo un aumento de la inflación que no se había visto en décadas. Al principio, los bancos centrales reaccionaron solo lentamente, pero en 2022 intervinieron con subidas drásticas de los tipos de interés. Con ello, en el año 2022 ocurrió algo que el sector asegurador no había conocido desde la crisis financiera: su capacidad de asumir riesgos disminuyó. Según Howden, el capital de riesgo se desplomó en más de 50 000 millones de dólares hasta situarse en torno a los 350 000 millones de dólares, y la solvencia se redujo del 130 % a menos del 100 %. Además, la llamada dislocación del mercado de retrocesiones se agravó enormemente; en otras palabras, el mercado de retrocesiones se desvinculó del mercado de reaseguros y dejó de estar disponible como fuen-

CAPITAL DEDICADO AL REASEGURO Y PRIMAS BRUTAS DE REASEGURO GLOBALES (TODOS LOS RAMOS) - 2000 A 2024E



Source: Howden, Past the Pricing Peak, 2025

te de capital para los reaseguradores, una evolución de la que ya habíamos advertido hace años.

Nosotros también experimentamos estas maniobras de frenado. Para mantener nuestra ratio de solvencia por encima del umbral del 200%, el Grupo reforzó nuestra base de capital propio. Sin embargo, los valores de mercado se recuperaron pronto. Además, la inflación provocó un aumento de las sumas aseguradas y una fuerte demanda de reaseguro. Gracias a la mayor solidez de nuestra base de capital, estábamos perfectamente preparados para el ciclo de mercado duro que se avecinaba.

Cambio climático y pos-COVID: el próximo reto para las aseguradoras

En los últimos veinte años se ha producido un aumento constante de los daños provocados por catástrofes naturales. Sin embargo, el incremento se aceleró en los años posteriores al COVID-19 y dio lugar, sobre todo, a un aumento significativo de los daños de frecuencia debido a los llamados «riesgos secundarios», que son difíciles de predecir y modelizar. En Europa también se produjo una acumulación de estos daños, especialmente por granizo e inundaciones en los meses de verano. Una evolución que también nos afectó a nosotros, ya que entre tanto habíamos desarrollado un negocio de seguros de Daños mucho más amplio.

Esta combinación de fenómenos meteorológicos extremos cada vez más frecuentes y de una inflación en rápido aumento provocó una brusca contracción del mercado de reaseguros y un cambio de paradigma en el sector. Las condiciones contractuales, las retenciones y los precios se endurecieron considerablemente y los programas se reestructuraron de forma integral.

Aprovechamos el endurecimiento considerable del mercado para reforzar

nuestra rentabilidad, aumentar nuestro volumen de primas y ampliar y diversificar nuestra cartera.

Esta tendencia continuó en los mercados de seguro directo, que, debido a la reducción de la capacidad de reaseguro o al aumento de las retenciones, ya no estaban en condiciones de asumir plenamente los riesgos. Como consecuencia, aumentaron los precios para sus clientes y, al mismo tiempo, impulsaron una gestión de riesgos mejorada.

Del laissez-faire de la década de 1990 a una regulación más estricta tras las crisis

Cada una de estas crisis condujo a un endurecimiento de la regulación que cambió de forma duradera el sector financiero y de seguros.

La creación de la FINMA (Autoridad federal de supervisión de los mercados financieros) en 2009, la introducción de Basilea III en 2010 para estabilizar el sector bancario y la aplicación del test de solvencia suizo (SST) en 2011 y de Solvencia II en 2016 en la Unión Europea dieron lugar a un importante endurecimiento de los requisitos de cumplimiento normativo.

Los rescates de los bancos UBS (2008) y Credit Suisse (2023) aumentaron aún más el control regulador sobre el sector financiero. Reforzamos de forma proactiva nuestras estructuras de cumplimiento normativo y gestión de riesgos para garantizar la transparencia y la resistencia financiera.

SI Re en la actualidad: una reaseguradora resiliente y sostenible

En retrospectiva, nos hemos mantenido fieles a nuestros objetivos durante los últimos 20 años y hemos construido un reasegurador que, a pesar de su tamaño o quizás debido a él, no tiene por qué rehuir las comparacio-

nes. Queríamos crear para nuestras cedentes un socio caracterizado por su fiabilidad, baja volatilidad y un perfil de riesgo-rendimiento cuidadosamente equilibrado. Y lo hemos conseguido, como demuestra de nuevo este año el crecimiento constante de nuestra base de clientes.

La empresa ha registrado un crecimiento orgánico en las últimas décadas, con una clara estructura corporativa, un equipo directivo prudente y un enfoque en la rentabilidad sostenible. El plan de transformación digital quinquenal actualmente en curso, que incluye el cambio a una plataforma en la nube, aumenta aún más la eficiencia, la flexibilidad de mercado y la productividad.

Gracias a nuestro crecimiento sostenible, a nuestra suscripción y gestión de riesgos disciplinadas y a nuestra constante inversión en nuestro equipo y a nuestra experiencia, Fitch Ratings ha clasificado a SI Re como una empresa «core» del Grupo y ha elevado en un escalón, hasta 'A', nuestra calificación de solidez financiera.

Después de más de 20 años al frente de SI Re, echo la vista atrás con una profunda gratitud por este viaje apasionante y exitoso. Mi más sincero agradecimiento va dirigido a nuestra sociedad matriz SIGNAL IDUNA, a nuestro Consejo de administración y a nuestro presidente del Consejo de muchos años y fundador, Klaus Sticker, por su visión de futuro y su apoyo. Asimismo, quiero dar las gracias a nuestros apreciados clientes, corredores de seguros, socios y a mi extraordinario equipo. Sin su confianza, su apoyo y su dedicada colaboración, este éxito no habría sido posible.

Ha sido un inmenso placer y un gran honor dirigir esta empresa y contribuir de forma decisiva a su desarrollo. Miro con orgullo lo que hemos conseguido. Ahora estoy deseando seguir viendo a SI Re avanzar por la senda del crecimiento en el futuro.

Entrevista con Arnold Löw, CEO designado de SI Re

Arnold Löw asumirá el cargo de CEO de SIGNAL IDUNA Rückversicherungs AG (SI Re) el 1 de mayo de 2025. En la entrevista, esbozó su visión de impulsar juntamente con su equipo el desarrollo estratégico de SI Re, así como seguir ampliando la proximidad al cliente y las soluciones ágiles.

¿Qué le motiva a asumir la dirección de SI Re?

Mi principal motivación es la oportunidad única de diseñar y desarrollar continuamente soluciones de reaseguro orientadas al cliente de forma directa y sin fisuras junto con un equipo altamente cualificado. Esta capacidad de configuración directa suele estar muy limitada en las grandes empresas debido a su complejidad, así como a sus jerarquías rígidas y estructuras funcionales: los cambios son laboriosos y se prolongan durante largos periodos de tiempo. Por el contrario, una reaseguradora pequeña y ágil como SI Re puede adaptar la cadena de valor añadido a las necesidades de sus clientes de forma más eficiente y pragmática. De este modo, el tiempo, la energía y la atención se centran directamente en el trabajo con los clientes. Ello sienta las bases para ofrecer soluciones a medida y fomenta una colaboración estrecha y orientada a objetivos con los clientes. Precisamente estas posibilidades de configuración, la orientación al cliente y la integración directa en los procesos operativos hacen que el puesto de CEO de SI Re me resulte especialmente atractivo.

El equilibrio entre la precisión del análisis de riesgos, la situación del mer-



Arnold Löw, CEO designado a partir del 1 de mayo de 2025

cado y las necesidades de los clientes siempre me ha fascinado. Espero aportar esta experiencia a SI Re, para construir junto con nuestros clientes sobre la creación de valor existente y desarrollar soluciones con beneficios sostenibles. Sin embargo, no solo me centro en los sistemas y procesos, sino sobre todo en las personas. Quiero crear un entorno en el que cada

miembro del equipo de SI Re pueda desarrollar todo su potencial, porque unas perspectivas claras de desarrollo son cruciales para inspirar y promover a largo plazo a empleados ambiciosos.

Otro factor de motivación es el encaje cultural con SI Re, que se caracteriza por el compromiso con la calidad, la profesionalidad, la fiabilidad y la hu-

manidad. Como CEO, no solo quiero preservar estos valores, sino también promoverlos de forma específica.

¿Cuáles son los puntos fuertes de SI Re?

SI Re me da la impresión de ser un mecanismo de relojería de alta precisión. Así lo demuestran los impresionantes resultados y desarrollos de los últimos veinte años. La clave de ello son la extraordinaria calidad de los empleados, la sólida capitalización y la conexión estratégica con el Grupo SIGNAL IDUNA, aspectos que Fitch ha reconocido recientemente al elevar la calificación a «A». SI Re es un socio fiable gracias a su estrategia focalizada y su profundo arraigo en el segmento principal europeo de las mutuas de seguros. Al mismo tiempo, el alto nivel de experiencia en la gestión de los riesgos naturales a través de los ILS crea una diferenciación adicional en el mercado.

¿Cuáles considera que son sus tareas más urgentes?

SI Re goza de una excelente salud. Mi objetivo principal es continuar y fortalecer de manera sostenible la trayectoria de éxito que hemos emprendido. El enfoque está en un desarrollo estratégico continuo para asegurar que SI Re sea exitosa y esté preparada para el futuro a largo plazo. Esto requiere, sobre todo, una evolución constante y menos una reorientación fundamental; el perfeccionamiento continuo de la estrategia y del modelo operativo sigue siendo esencial para hacer frente a los desafíos dinámicos del cambiante panorama de riesgos.

Al incorporarme desde fuera, mi enfoque durante los primeros días y semanas estará sin duda en comprender rápidamente el sistema de SI Re en todas sus dimensiones internas y externas. Aunque conozco bien el mercado de reaseguros gracias a mis más de veinte años de experiencia, el objetivo es conocer SI Re desde dentro y obtener una visión más profunda de

la estrategia, la estructura, la cultura y, sobre todo, de las personas que conforman la empresa. Al respecto, mi atención se centra en temas fundamentales como el beneficio para el cliente, la calidad de la suscripción, la gestión de carteras, la tecnología y el desarrollo de los empleados. Para mí es especialmente importante el diálogo directo con los clientes para comprender bien sus retos y el papel de SI Re desde su punto de vista. Para ello, quiero aprovechar al máximo la oportunidad única de las ‘visitas inaugurales’ antes de que comience la temporada de conferencias y las renovaciones en la segunda mitad del año.

Los crecientes daños por catástrofes naturales aumentan la presión sobre el reaseguro. ¿Qué papel desempeñará SI Re en este entorno?

Efectivamente, la magnitud y frecuencia de las catástrofes naturales va en aumento, mientras que la capacidad de predicción del sector, en especial de los riesgos secundarios, no acompaña a este incremento. Debido a su tamaño, SI Re no actúa como proveedor de gran capacidad, sino como proveedor de competencias inteligentes a través de su estrategia ILS. Ello permite realizar inversiones específicas en riesgos de peligros naturales para equilibrar con precisión la cartera tradicional de reaseguro.

En su opinión, ¿qué importancia cree que tiene la tecnología para el futuro del reaseguro?

El sector del reaseguro está experimentando una transformación tecnológica gradual en la que tecnologías como la internet de las cosas, la cadena de bloques y la inteligencia artificial ofrecen un potencial considerable para aumentar la eficiencia y mejorar la calidad en el análisis de riesgos y la suscripción. Para las empresas más pequeñas como SI Re, el acceso a las soluciones de los proveedores está mejorando, lo que les permite reducir cada vez más las brechas tecnológicas con respecto a los gran-

des actores y mejorar significativamente el acceso a datos complementarios relevantes para el riesgo. Sin embargo, garantizar la calidad de los datos sigue siendo un reto fundamental que actualmente sigue absorbiendo considerables recursos.

¿Qué le gustaría transmitir a los empleados, socios y clientes de SI Re?

Las palabras de Erich Kästner, «No hay nada bueno a menos que lo hagas», son para mí el lema que guía mis acciones. Siempre buscaré soluciones pragmáticas que nos permitan avanzar juntos. La valiosa orientación al cliente de SI Re seguirá siendo fundamental y se seguirá desarrollando, con el apoyo de los mejores talentos del sector, a los que queremos atraer, promover y desarrollar en todo su potencial en función de nuestras necesidades. El objetivo es posicionar a SI Re como un socio fiable y ágil que se distinga de la competencia por la calidad de sus contenidos y la interacción personal.

¿Qué le fascina del reaseguro?

Mi entusiasmo por la industria del seguro comenzó durante mis estudios y se basa en tres aspectos que siguen siendo los mismos hoy en día:

- El seguro es un catalizador económico esencial. Sin él, muchas actividades empresariales no serían posibles. Desde los inicios con los genoveses y más tarde con Lloyd's hasta las formas más modernas de nuestra industria, está claro que el seguro constituye la base de la actividad económica y la innovación, un motor invisible pero indispensable de la economía. Algo que ya señaló Henry Ford: estaba convencido de que sin el seguro no habría podido crear su empresa.
- El propósito del sector es claro y convincente. Las compañías de seguros contribuyen de manera significativa a superar los grandes retos, ya sean catástrofes naturales, pro-

yectos de infraestructuras o cambios demográficos. Ese cometido me motiva a diario.

- La diversidad de disciplinas y perspectivas de nuestro sector es única. Toda actividad social y económica necesita un seguro. Por ello, el sector asegurador reúne a expertos de los más diversos ámbitos. Esta colaboración interdisciplinaria es una fuente de inspiración diaria.

Por último, me gustaría subrayar que, como reasegurador, tenemos la responsabilidad especial de analizar los riesgos de forma fundamentada y asumirlos de forma sostenible, y es precisamente este reto el que, para mí, hace que nuestro sector sea tan increíblemente apasionante e inspirador.

SI Re refuerza su equipo directivo y competencia técnica de cara al futuro



Robert Salzmänn, miembro del comité de dirección y director de suscripción

Ampliación del comité de dirección de SI Re

Además del nombramiento de Arnold Löw como nuevo CEO, SI Re subraya la importancia de la suscripción para el desarrollo futuro de la compañía con el nombramiento de Robert Salzmänn como director de suscripción (CUO) y miembro del comité de dirección. Con esta decisión, la dirección

de suscripción sigue firmemente integrada en el comité ejecutivo y estrechamente vinculada a la orientación estratégica de SI Re, asegurando así un desarrollo focalizado y orientado al futuro.

Robert Salzmänn ha sido nombrado miembro del comité de dirección y director de suscripción (CUO) en enero de 2025. Desde su incorporación

a SI Re en 2014 como actuario, Robert Salzmänn ha ocupado varios puestos clave, entre ellos la dirección de Pricing & ILS Analytics y de ILS Markets & Retrocession. Desde 2023, ya era responsable del área de suscripción. Su experiencia de muchos años, combinada con una sólida pericia en gestión de riesgos y análisis cuantitativo, refuerza la competencia técnica de la alta dirección y potencia la innovación, la transformación y el liderazgo de pensamiento en el ámbito de reaseguro. Robert Salzmänn posee un máster en Matemáticas Aplicadas y un doctorado por la Escuela Politécnica Federal de Zúrich (ETHZ). En marzo de 2025, completó su Executive MBA con especialización en transformación digital en la Universidad de Zúrich. Además, es actuario certificado SAV y Certified Extreme Event Modeler™.

Fortalecimiento de las áreas principales para un crecimiento sostenible

En otoño de 2024 se continuó reforzando el personal de las áreas principales de suscripción y gestión de riesgos. La empresa reafirma así su compromiso de fortalecer su posición en el mercado en un entorno dinámico. Con este refuerzo de personal, SI Re apuesta de forma sistemática por la orientación al cliente y los conocimientos especializados para hacer frente a los retos del mercado de forma sostenible y efectiva.



Jasmin Bonser, Underwriting Operations & Claims

Jasmin Bonser asumió el 1 de septiembre de 2024 el puesto recién creado de «Underwriting Operations & Claims». Con sus veinte años de experiencia en reaseguros, en particular en la atención a clientes de las regiones APAC, Países Nórdicos y Países Bajos, aporta un valioso bagaje de conocimientos del mercado y competencia técnica en los ámbitos de suscripción y tramitación de siniestros. Anteriormente, trabajó como Client Manager en Peak Re, dirigió el departamento de licencias en Suiza de la FINMA (Autoridad federal de supervisión de los mercados financieros) y ocupó además el cargo de Board Secretary. Su nueva función subraya el compromiso de SIRe con los mejores procesos operativos y la máxima satisfacción del cliente. Su dilatada experiencia en gestión de proyectos y en sistemas ERP permite al área de suscripción impulsar en particular la digitalización y automatización de los procesos de negocio.



Simon Müller, actuario de fijación de precios

Simon Müller se incorporó a SIRe el 1 de octubre de 2024 como actuario de fijación de precios. Gracias a su sólida formación académica y a su experiencia técnica en la modelización de riesgos de catástrofes naturales, aporta valiosas competencias analíticas que contribuyen al desarrollo de modelos actuariales.

Durante su actividad en PartnerRe, fue responsable de la agregación de riesgos de catástrofes naturales y de la realización de análisis a medida de la cartera de catástrofes naturales. Su máster en Matemáticas por la ETH de Zúrich y su cualificación como futuro actuario SAV subrayan su competencia en el ámbito de la fijación de precios y la evaluación de riesgos. Con sus conocimientos, apoya a SIRe en la optimización de la fijación de precios y refuerza la base técnica para unos procesos de toma de decisiones bien fundamentados.

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