

- // SI Re aumenta sus ingresos de primas y amplía su base de clientes
- // Desde hace un año en SI Re: la nueva asistente del CEO y de la dirección general

# STEPS 1/17

## SI Re aumenta sus ingresos de primas y amplía su base de clientes

SI Re obtuvo en las renovaciones de enero de 2017 un crecimiento de primas de más del 13%. El número de relaciones de clientes creció incluso en casi un 17%. Desde las renovaciones de 2012, la cuota de clientes de SI Re ha aumentado constantemente a un ritmo anual del 13% en el promedio con lo que la cartera se presenta actualmente mucho más equilibrada y estable que hace seis años.

En la última renovación, el entorno de mercado apenas ha cambiado para los reaseguradores. Después de que en 2015, tras varios años de constante crecimiento, el capital del reaseguro se quedara estancado por primera vez en el nivel del año anterior, volvió a aumentar en más del 5% en los nueve primeros meses de 2016, según Aon Benfield, hasta alcanzar los 595 mil millones USD. De acuerdo con Aon Benfield, este incre-

mento de la capacidad superó la demanda de cobertura de reaseguro. Si bien en todo el 2016 los daños por catástrofes de la naturaleza aumentaron a 53 mil millones USD, situándose ligeramente por encima de la media de los últimos diez años, solo se produjo una menor presión de precios en algunos mercados y ramos. En general, los reaseguradores volverán probablemente a consumir de sus reservas para presentar un resultado rentable en 2016.

Por ello, llama tanto más la atención el éxito de SI Re, pues el crecimiento no se produjo en absoluto a expensas de la rentabilidad técnica. Más bien, SI Re observó que el deseo de diversificación del panel de reaseguros sigue imparables y que el número de solicitudes de cotización aumenta de forma significativa, lo cual sin duda puede considerarse un indicio de la credibilidad de la política de precios coherente de SI Re.

En el negocio de cartera, SI Re logró mantener los precios en el nivel del año anterior y aumentar ligeramente sus participaciones al respecto.

El crecimiento de primas de la compañía frente al año anterior se obtuvo con negocio de nueva producción procedente en un 80% de clientes nuevos. SI Re siguió aplicando un año más su estrategia de suscribir una cartera ampliamente diversificada. Mientras que la proporción del negocio colectivo en la cartera renovada se mantuvo relativamente estable a lo largo de los últimos años, la compañía logró desde 2012, con una sola excepción, aumentar cada año en dos dígitos el número de relaciones con clientes.

El negocio de Alemania, Austria, Escandinavia y de los países bálticos se mantuvo estable. Tanto en los países nórdicos como en Alemania, SI Re registró li-

# SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

geras ganancias de participación o negocio nuevo de clientes existentes. En Austria se logró la entrada en un importante cliente nuevo. En Francia y en los países del Benelux, SI Re pudo establecer nuevas relaciones de negocios. La presión en los precios mostró los primeros signos de debilitamiento. Así, SI Re registró un número notablemente incrementado de solicitudes de la Península Ibérica, Italia, Suiza y Europa oriental.

Además, algunos cedentes aumentaron sus cesiones para mejorar la solvencia.

Dentro de los ramos de seguro se produjeron solo ligeros cambios. SI Re aumentó la proporción del ramo de Automóviles en alrededor de dos puntos porcentuales, hasta algo más del 20 por ciento, y, en contrapartida, redujo el ramo de Daños en 2,5 puntos porcentuales, hasta poco menos del 29 por ciento. La pro-

porción del ramo de Accidentes y Salud también disminuyó ligeramente, mientras que el negocio de RC aumentó proporcionalmente. En conjunto, tras finalizar las renovaciones, SI Re registra una buena combinación de negocio a corto y a largo plazo y ve confirmado su rumbo de ampliar y profundizar su cartera de manera constante basándose en la continuidad, la fiabilidad y los conocimientos del mercado.

## RENOVACIONES DE ENERO DE 2017



## Desde hace un año en SI Re: la nueva asistente del CEO y de la dirección general

**Una organización impecable es el alfa y omega de la nueva asistente del presidente de la dirección general de SI Re.**

Christa Dobmann ocupa desde hace un año el cargo de asistente de la dirección general de SI Re. Esta oriunda de Lucerna se cambió al sector del reaseguro después de trabajar durante 25 años en un gran banco. En SI Re es responsable de las tareas administrativas y organizativas del CEO y de la dirección general. Allí, aprecia sobre todo el ambiente familiar y la cultura abierta y respetuosa. «Es lo que me encanta, pues lo que cuenta es la persona,» explica y dice, «esto me ha ayudado a familiarizarme rápidamente y a convertirme en parte del equipo. Así, el primer año ha pasado volando.»

Su inicio coincidió con una época bastante agitada, pues había que realizar los preparativos para las reuniones del Consejo de administración y la planificación de los viajes de negocio del CEO. Al mismo tiempo hubo que integrar más incorporaciones de personal en el departamento financiero y en el área de contabilidad técnica.

Bertrand R. Wollner, CEO de SI Re, comenta: «Christa es una persona muy bien organizada. Piensa de forma anticipada y establece las prioridades correctas. Dispone de una técnica de trabajo perspicaz y su enfoque pragmático y orientado a resultados nos es de gran

ayuda en periodos de presión. Me siento liberado de una carga en muchas áreas y puedo dedicarme con más energía al desarrollo de nuestra compañía.»

En su trabajo como asistente del CEO y de la dirección general, Christa Dobmann tiene que tratar con diferentes personas dentro y fuera de SI Re, desde el artesano hasta el Consejo de administración, pasando por los clientes y los compañeros de trabajo. «El amplio espectro de diferentes contactos hace que mi trabajo sea muy variado y apasionante,» dice Christa Dobmann y explica, «considero que la organización impecable y la continua priorización de las tareas por realizar son un factor imprescindible en mi trabajo. Muchas veces, las cosas llegan todas al mismo tiempo a mi escritorio y tengo que mantener una visión de conjunto. Esto es exactamente lo que me encanta y lo que supone cada día un reto.»

Su trabajo es muy variado, y lo que aprecia sobremanera es poder aportar sus propias ideas y definir ella misma sus procesos de trabajo. Está cada vez impresionada por las rápidas vías de toma de decisión y por la eficacia y agilidad con la que se adoptan y manejan las decisiones.

Asimismo, le gustan la ubicación céntrica y los modernos equipos con lo que están dotadas las oficinas de SI Re en Zoug. Así, le agrada pasar su pausa del almuerzo en el cercano lago de Zoug



para repostar aire fresco y recargar energía.

Su entusiasmo por el magnífico centro cultural de su ciudad de origen, el «Kultur- und Kongresszentrum Luzern» (KKL), la ha llevado a dedicarse en cuerpo y alma desde 2014 como gerente de la «Stiftung Konzerthaus». Otra de sus pasiones es el conocimiento en torno al desarrollo, la historia y la fabricación de fragancias nicho, es decir, aromas fuera de las corrientes comunes a partir de ingredientes naturales preciosos de los profesionales de los perfumes. Se siente fascinada por el arte de componer un perfume, que requiere una especial creatividad, experiencia y habilidad. En su tiempo libre, a Christa Dobmann le gusta cocinar, probar nuevas recetas y disfrutar de sus creaciones.

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