



Op avontuur in Nigeria: wat te doen als de lokale munt ineens meer dan de helft van zijn waarde verliest?

Tom Veerman is Partner bij Triple A Risk Finance en hij deelt zijn ervaringen met De Actuaris naar aanleiding van een traject dat hij in Nigeria heeft gedaan. Zo gaat Tom onder meer in op cultuurverschillen tussen Nederland en Nigeria en legt hij uit wat te doen als de munteenheid waarin je klant zijn geld verdient meer dan de helft van zijn waarde verliest ten opzichte van de Dollar.

Hoe kwamen jullie uit bij een project in Nigeria?

“Nigeria heeft een relatief grote verzekeringsmarkt. De markt wordt gedomineerd door schadeverzekeraars, maar daarnaast zijn er ook enkele levensverzekeraars actief. De Nigeriaanse toezichthouder, NAICOM, heeft in 2020/2021 besloten om alle Nigeriaanse verzekeraars te verplichten om een jaarrekening op te stellen volgens IFRS17 grondslagen.

Dit leverde grote uitdagingen op voor diverse lokale verzekeraars en om die reden is Layemo Abraham, die in Nigeria een adviesbureau leidt, op zoek gegaan naar een partner om samen een IFRS17 propositie op te zetten.

Dick Stoop van Value & Risk Management en ik werden via een bekende Engelse actuaaris benaderd en in contact gebracht met Layemo. Onze contactpersoon kende Layemo uit de tijd dat hij in Engeland

woonachtig en werkzaam is geweest. Layemo heeft ook zijn opleiding tot actuaaris in Engeland gevolgd.”

Wat zijn de grootste uitdagingen die je tegen bent gekomen in Nigeria?

“We hadden in eerste instantie verwacht dat het lastig zou zijn om te communiceren met de Nigeriaanse medewerkers van de verzekeraars, maar dat viel enorm mee in de praktijk. Alle professionals waren goed in staat om in het Engels met ons te communiceren. Achteraf gezien waren de belangrijkste uitdagingen enerzijds de verschillen in werkwijze en mentaliteit tussen Nederland en Nigeria en anderzijds de ontwikkeling van de munteenheid.

OOK BLEEK OOK DE ONTWIKKELING VAN DE LOKALE MUNTEENHEID EEN UITDAGING

Ten aanzien van die mentaliteit is van belang dat het in Nederland vanzelfsprekend is dat verzekeraars een contract nakomen. Dat is in Nigeria niet zo vanzelfsprekend. Daar kan het in de praktijk best voorkomen dat een verzekeraar – na levering van geaccepteerde diensten of software – alsnog besluit om niet, minder, of veel later te betalen dan contractueel is overeengekomen.

Ook bleek ook de ontwikkeling van de lokale munteenheid een uitdaging. Het betaalmiddel in Nigeria is de NIARA en de afrekening van onze software en diensten gebeurde in de Amerikaanse dollar. Tijdens onze projecten werden we ermee geconfronteerd dat tussen 2023 en 2024 de dollar ten opzichte van de Naira maar liefst drie keer zo duur was geworden en daarmee ook de prijs van onze diensten. Dat heeft toch wel tot de nodige discussies geleid met de verschillende Nigeriaanse verzekeraars.”

Hoe heeft je Nederlandse werkervaring je voorbereid op je werk in Nigeria?

“Voor Nigeriaanse verzekeraars was de stap naar IFRS17 extra groot omdat er nauwelijks was voorgesorteerd naar marktconsistente waardering in de lokale regelgeving. Hier in Nederland en Europa hebben we al jarenlang ervaring opgebouwd met een meer moderne wijze van verslaggeving en het gebruik van marktconsistente waarderingstechnieken vanuit de Solvency II-regelgeving.

Wat ook relevant is, is dat de IFRS17-regelgeving al jarenlang in ontwikkeling is en dat Nederlandse verzekeraars en actuarissen hier nogal proactief op hebben ingespeeld door het veelvuldig organiseren van onderlinge kennisdeling aan de hand van seminars, PE-bijeenkomsten en artikelen in vakbladen.

Op basis van onze opgebouwde kennis hebben we uiteindelijk besloten om op maat gemaakte software te ontwikkelen voor Nigeriaanse verzekeraars waarin de specifieke IFRS17 kennis zoveel mogelijk is verankerd. Gebruikers worden stap-voor-stap door de benodigde werkzaamheden geleid. Er wordt daarbij zoveel als mogelijk gebruik gemaakt van data en resultaten die vanuit lokale wetgeving al voorhanden is. Daarnaast zijn er diverse verwijzingen naar de IFRS17 standaard opgenomen met als doel om de benodigde onderbouwingen richting lokale accountant en toezichthouder NAICOM zoveel als mogelijk te faciliteren.”

Hoe verschilt de werkomgeving daar van de Nederlandse?

“Allereerst valt op dat een vergadering meestal een kwartier of zelfs een half uur later start dan in eerste instantie aangekondigd. Daarnaast hebben we gezien dat er relatief veel werknemers aanwezig zijn in vergaderingen. Zo was het vrij normaal dat we vergaderingen hadden met wel 20-30 of (soms zelfs meer) aanwezigen.

Ten opzichte van Nederland merk je dat er veel meer sprake is van hiërarchische verhoudingen. Zolang een bestuurslid aanwezig is in overleggen en niet expliciet toestemming geeft houdt iedereen zijn of haar mond.

Pas nadat er toestemming is gegeven voor het stellen van vragen brandt iedereen los en dat gebeurt dan vervolgens ook wel op een bijzondere wijze. Er worden namelijk per aanwezige in een rap tempo veel inhoudelijk vragen op je afgevuurd. Dit zijn dan toch wel ongeveer vijf vragen per persoon en je moet dan heel snel meeschrijven want de vragen worden niet herhaald. Zo'n vragen sessie kan soms wel twee uur in beslag nemen. Na een aantal van deze sessies werden Dick en ik daar steeds meer bedreven in, maar in het begin was dat toch wel erg wennen. Ondanks de verschillen waren we toch wel positief verrast over het kennisniveau bij de lokale actuarissen en finance professionals daar.”

Zijn er zaken die jullie achteraf anders zou hebben aangepakt?

“Achteraf gezien hebben we er wel wat spijt van dat we in de begin-fase vooral software, technische documentatie en een gebruikers-handleiding hebben geleverd en een wat beperktere rol hadden bij de daadwerkelijke implementatie.

Hierdoor is in sommige gevallen wel wat onnodige vertraging opgelopen. Ook werd dan soms ten onrechte verwezen naar beperkingen in onze software, maar wat in werkelijkheid werd veroorzaakt door een onjuiste interpretatie of gebruik van onjuiste data. Als we een actievere rol hadden gehad bij de implementatie hadden we eerder kunnen bijsturen.”

Zijn er zaken die je geleerd hebt die in Nederland of Europa toegepast kunnen worden?

“In Nederland rapporteren alleen grotere beursgenoteerde verzekeraars op basis van IFRS-grondslagen. De implementatie van IFRS17 is een vrij kostbare en tijdrovende exercitie geweest bij de grotere Nederlandse verzekeraars.

IN SPANJE GAAT DE TOEZICHT- HOUDER VERPLICHTE RAPPORTAGE OP BASIS VAN IFRS17 VOORSCHRIJVEN

Voor kleinere verzekeraars geldt dat DNB geen verplichte rapportage op basis van IFRS verwacht in tegenstelling tot in Nigeria. Dit scheelt een hoop administratieve lasten voor deze verzekeraars, maar relevant is wel dat het hierdoor soms lastig is om resultaten van verzekeraars onderling te vergelijken. Zelfs een begrip als verdiende premie kan sterk wijzigen door overgang van lokale verslaggeving (Dutch GAAP) naar IFRS17.

Wat we nu zien is dat in sommige Europese landen zoals in Spanje het toch gaat gebeuren dat de toezichthouder een verplichte rapportage op basis van IFRS17 zal gaan voorschrijven. Daarom maken wij momenteel plannen om op basis van onze ervaringen in Nigeria onze oplossing ook in Spanje toe te gaan passen.”

Wat kun je andere actuarissen adviseren die internationaal willen werken, bijvoorbeeld in landen zoals Nigeria?

“Internationaal (samen)werken is erg inspirerend en natuurlijk ook heel leerzaam. Gezien de Engelse voertaal in Nigeria was het soms zelfs makkelijker dan samenwerken met een Duitse verzekeraar.

Anderzijds is het wel goed om je te realiseren dat Nigeria een ontwikkelingsland is, dus bijvoorbeeld een reis naar Nigeria vergt veel meer voorbereiding dan bijvoorbeeld een reis in Europa. Ook is het raadzaam om je van tevoren te verdiepen in de wijze van communiceren onderling. Dat kan toch wel sterk verschillen tussen Europa en Afrikaanse landen.” ■

