

Herverzekering en risico-overdracht volgens onze lezers



naam **J.R. (Jan) van Berkel MSc**
functie **Manager in PwC's actuariële team**

■ Met welke slogan zou je een tiener kunnen overtuigen wat herverzekering doet?

■ Welk risico kan volgens jou niet zonder herverzekering?

■ Wat zou een nieuw type risico kunnen zijn om tegen te verzekeren?

■ Wat is volgens jou de grootste mythe die je graag zou willen ontkrachten?

Herverzekering zie ik als een regenjas voor verzekeraars: niet het meest trendy kledingstuk in de garderobe, maar altijd handig om een paar goede exemplaren in de kast te hebben liggen voor als het stormt.

Je hoeft er maar de krant maar op na te slaan: van hagelbuien en bosbranden tot prijsstijgingen in kerosine en industriële ongelukken. Op persoonlijk vlak is mijn uitgangspunt altijd dat je risico's die je zelf niet kunt of wilt dragen, niet zou moeten verzekeren. Voor verzekeraars ligt dit complexer: hier wil je actuariel en bedrijfstechnisch de beste uitkomsten voor polishouders en andere belanghebbenden bereiken. Hierbij is het raadzaam om alle facetten goed na te lopen, en de voors en tegens kwantitatief (én kwalitatief) zorgvuldig af te wegen.

Als ik een grote herverzekeraar was, zou ik een stageplek aanbieden aan de meest *out-of-the-box* denkende student actuaariaat opdat je dergelijke 'nieuwe risico's' vóóraf op het netvlies hebt.

Veel van de toonaangevende wereldspelers in de herverzekeringmarkt komen van oorsprong uit het Duitse taalgebied (hier mogen we wat mij betreft in Europa overigens best nóg trotser op zijn). Het beeld van een grijzende *Aktuar(in)* in slecht zittend gedateerd pak passeert daarbij nog weleens de revue, maar niets is minder waar. Wat mij elke dag positief blijft verrassen is hoe dynamisch en interdisciplinair dit werkveld is. Herverzekering is dé plek waar actuarissen, accountants en juristen elkaar niet alleen ontmoeten, maar het ook echt, als een Weense wals, samen moeten *schaffen*.



naam **Ir. drs. A.K.J. (Arthur) de Vries MSc AAG**
functie **Actuariel Specialist bij NN**

■ Met welke slogan zou je een tiener kunnen overtuigen wat herverzekering doet?

■ Welk risico kan volgens jou niet zonder herverzekering?

■ Wat zou een nieuw type risico kunnen zijn om tegen te verzekeren?

■ Wat is volgens jou de grootste mythe die je graag zou willen ontkrachten?

Met herverzekering blijft jouw verzekeraar chill als het meer risico loopt dan het wil.

Herverzekering is maatwerk om risico's weg te nemen die niet bij de risk appetite passen van de (her)verzekeraar en dus een managementview. Ik zie daarbij langlevensrisico als het grootste risico voor verzekeraars. De medisch kennis en behandelingsmethoden blijven in ontwikkeling waardoor ik verwacht dat de levensverwachting sterker zal stijgen dan we nu aannemen.

Al is in opmars in bijna alle bedrijfstakken met alle gebreken die we al kennen, zoals algoritmisch bias. Hoe meer we op AI leunen hoe groter het risico dat bijvoorbeeld claims van klanten bij verzekeraars ongelijk worden behandeld of ten onrechte worden afgewezen. Met natuurlijk de juiste voorwaarden waar een verzekeraar aan moet voldoen, zou het bias claims van klanten kunnen herverzekeren.

Herverzekeraars nemen alle risico's over die een verzekeraar kwijt wil. Ook herverzekeraars hebben risk appetite waarmee een herverzekeraar per risico bekijkt of het acceptabel is en hoeveel. Maar zelfs als een herverzekeraar een risico helemaal niet in zijn portefeuille wil hebben kan het als onderdeel van een grotere transactie een risico buiten zijn risk appetite accepteren. In dit geval zal de herverzekeraar dit risico meteen weer herverzekeren bij een andere herverzekeraar die wel 'appetite' heeft. Maar er blijven risico's door geen herverzekeraar worden geaccepteerd.



naam **Mr. A. (Antoine) Jonkers**
functie **Manager Herverzekering bij a.s.r.**

■ Met welke slogan zou je een tiener kunnen overtuigen wat herverzekering doet?

■ Welk risico kan volgens jou niet zonder herverzekering?

■ Wat zou een nieuw type risico kunnen zijn om tegen te verzekeren?

■ Wat is volgens jou de grootste mythe die je graag zou willen ontkrachten?

Herverzekering is de airbag van de verzekeraar: pas zichtbaar bij de klap, maar dan onmisbaar. Zoals een airbag niet elke rit nodig is, maar er wel voor zorgt dat een ongeluk beheersbaar blijft, zo dempt herverzekering de impact van uitzonderlijk grote schades.

Grote natuurrampenrisico's zijn daar het meest sprekende voorbeeld van. Denk aan zware stormen, overstromingen of aardbevingen. Bij dit soort gebeurtenissen ontstaan in korte tijd heel veel schades tegelijk. Die cumulatie kan de financiële draagkracht van één verzekeraar gemakkelijk overstijgen. Herverzekering maakt het mogelijk om zulke piekverliezen op te vangen, de balans te beschermen en tegelijkertijd verzekering betaalbaar en beschikbaar te houden voor klanten.

Een belangrijk toekomstig risico ligt bij aansprakelijkheid rond AI en autonome systemen. Algoritmes nemen steeds vaker beslissingen met grote maatschappelijke en financiële impact, terwijl verantwoordelijkheden niet altijd helder zijn. Denk aan een AI-systeem dat onterecht krediet weigert, of een autonoom voertuig dat schade veroorzaakt. Een goed ontworpen verzekering – ondersteund door herverzekering – kan niet alleen slachtoffers beschermen, maar ook bijdragen aan verantwoord gebruik en verdere innovatie.

De grootste mythe is dat herverzekering alleen maar een soort noodverzekering is voor als er een ramp gebeurt. In werkelijkheid is herverzekering veel breder inzetbaar. Het is een strategisch instrument voor kapitaalbeheer, winststabilisatie en groei. Daarnaast biedt herverzekering toegang tot gespecialiseerde kennis en internationale markten. Zonder herverzekering zouden verzekeraars minder risico kunnen dragen, minder nieuwe producten kunnen ontwikkelen en soms simpelweg minder dekking kunnen aanbieden.



naam **E. (Elaine) Turner FIA CERA**
functie **Senior Manager en Marketing Actuary bij Achmea Reinsurance**

■ Met welke slogan zou je een tiener kunnen overtuigen wat herverzekering doet?

■ Welk risico kan volgens jou niet zonder herverzekering?

■ Wat zou een nieuw type risico kunnen zijn om tegen te verzekeren?

■ Wat is volgens jou de grootste mythe die je graag zou willen ontkrachten?

Herverzekering – Risico wereldwijd delen voor stabiliteit en zekerheid.

Of je (her)verzekering nodig hebt, hangt af van je eigen risicoprofiel, financiële flexibiliteit en doelstellingen. Achmea's grootste verzekeringsrisico is storm – denk aan auto's, gebouwen, kassen... Het afdekken van de gecumuleerde schadelast van een extreme storm beschermt zowel de direct getroffen klanten als de financiële positie van de onderneming. In jaren zonder grote stormen draagt het bij aan kapitaal efficiëntie. Herverzekering kan ook helpen bij het betreden van nieuwe markten (cyber, batterijparken, ...), door zowel risico's te delen als underwritingkennis te bieden. Het is bovendien van belang dat er ergens een partij is die een deel van dat risico kan overnemen via herverzekering.

Traditioneel worden fysieke objecten verzekerd, terwijl een steeds groter deel van ons leven zich in de digitale wereld afspeelt. Mensen maken zich tegenwoordig misschien meer zorgen over identiteitsdiefstal dan over een inbraak. Ik geloof dat verzekeraars momenteel stappen in deze richting zetten.

Ik heb AI gevraagd naar de grootste mythes over herverzekering en uit de 12 suggesties heb ik de volgende gekozen: Mythe: Herverzekering is slechts een kostenpost – je moet de uitgaven zoveel mogelijk beperken. Realiteit: Herverzekering is een instrument voor risicobeheer en een investering in de bescherming van de balans en strategische flexibiliteit. Goedkope herverzekering kan een schijnbesparing zijn als deze leidt tot meer volatiliteit of druk op het kapitaal; goed ontworpen programma's kunnen juist kosten besparen door het benodigde kapitaal te verlagen of verwoestende verliezen te voorkomen.