INTERVIEW MET WYBE HAMERSMA EN YOUSSEF ACHNINE
DOOR PAUL JURRIËNS
FOTOGRAFIE EDWARD VAN HEES



YOUSSEF ACHNINE EN WYBE HAMERSMA: "KLIMAATVERANDERING BRENGT NIEUWE RISICO'S EN ONZEKERHEDEN MET ZICH MEE."

De actuarissen Wybe Hamersma en Youssef Achnine werken beiden in het DNB-toezicht op verzekeraars. Zij doen hun uitspraken vanuit hun eigen verantwoordelijkheid binnen DNB. Hun uitspraken zijn niet bedoeld als algemene beleidsstandpunten van DNB.

Toezicht wordt steeds meer vooruitkijken

Klimaatverandering en AI dringen diep door in de wereld van schadeverzekeraars. Wat betekent dit voor het toezicht? Wybe Hamersma en Youssef Achnine van DNB geven antwoord. "Je kunt niet zonder meer uitgaan van de modellen en historische informatie."

Ten tijde van het interview, begin augustus, bedreigen enorme natuurbranden have en goed in diverse Europese landen. Voor de zoveelste zomer. En meer dan ooit. Gevolg van de klimaatverandering. Eén van de nieuwe(re) ontwikkelingen waarmee schadeverzekeraars nadrukkelijk rekening moeten houden. Ze kunnen immers hun winstgevendheid fors onder druk zetten. DNB zet verzekeraars daarom aan tot scherper vooruitkijken.

"In de pricing moeten schadeverzekeraars er rekening mee houden dat dergelijke branden vaker gebeuren", geeft Wybe Hamersma aan. "Dat kan tot hogere premies leiden. We kunnen zelfs op een punt komen dat dergelijke branden onverzekerbaar worden. Zoals in Californië, waar de verzekeraars dit risico niet meer dekken. Dat heeft gigantische consequenties voor de burgers. Zonder opstalverzekering geen hypotheek. Dan kun je niks. Om dat te voorkomen, moet een verzekeraar steeds meer aan preventie eisen."

Youssef: "In ons toezicht daarop kijken we tegenwoordig dus breder dan naar de toereikendheid van premies, in relatie tot de winstgevendheid van verzekeraars. Verzekeraars moeten de risico's van trends, zoals toenemende natuurbranden, naar de toekomst kunnen inschatten en daar maatregelen aan koppelen. Ze moeten beter vooruitkijken dan ooit."

Wybe: "We vragen er ook naar in de ORSA, de Own Risk and Solvency Assessment. Daarin moeten verzekeraars scenario's uitwerken die hun bedrijfsmodellen en strategie raken. Stel dat een verzekeraar veel vakantiehuisjes op de Veluwe verzekert. Wat betekent het brandrisico dan voor hem?"

Youssef: "En hoe is herverzekering, als middel om risico's te beheersen, in het algehele risicomanagement ingepast? Ruim een jaar geleden hebben we dat breed onderzocht bij kleinere verzekeraars."

Wybe: "Klimaatverandering brengt nieuwe risico's en onzekerheden met zich mee. Denk aan de droogte die funderingsproblemen kan veroorzaken bij woningen op houten palen in Amsterdam. Dat is niet direct een verzekerd risico, maar het laat zien dat verzekeraars voortdurend vooruit moeten kijken naar wat zulke ontwikkelingen betekenen voor hun producten, premies, beleggingen en risicobeheer."

Maar alleen woningen op houten palen die allemaal schade krijgen, zijn niet te verzekeren vanwege de omvang van het risico. Dat doet een beroep op de solidariteit van alle andere huiseigenaren.
Wybe: "Ja, dat wordt een probleem. Dat geldt voor meer onderwerpen, zoals overstromingen. Als je huizen bouwt in een polder 6 meter onder NAP, dan is het niet onlogisch dat dit uiteindelijk ook tot een hogere opstalpremie leidt."

En de overstromingen in Valkenburg, enkele jaren geleden?
Wybe: "Voor dit soort grote risico's draait het uiteindelijk om de vraag hoe risico's en solidariteit worden georganiseerd. In Spanje gebeurt dat bijvoorbeeld deels via een opslag op de premie voor iedereen. Welke keuze daarin wordt gemaakt, is niet aan DNB. Onze taak is om erop toe te zien dat verzekeraars financieel weerbaar zijn en risico's voor de sector tijdig te signaleren."

ONS WERK IS TECHNOLOGIENEUTRAAL

DYNAMISCHE BEPRIJZING

Het onderwerp solidariteit brengt ons bij een andere trend in de sector: de dynamische, fijnmazige en steeds individuelere beprijzing van verzekeringen. En daarmee de verdere differentiatie van risico's en de ondermijning van solidariteit.

Wybe: "Het is goed dat je de risico's legt waar ze horen, inclusief de juiste premie. Daarom betalen achttienjarigen een hogere autopremie dan een oudere automobilist."

Youssef: "Maar als een verzekeraar op grote schaal lage risico's aantrekt, waardoor de rest met de slechtere risico's blijft zitten, dan zal die rest ook moeten differentiëren om financieel gezond te blijven. In dat speelveld letten we erop of een verzekeraar voldoende premie vraagt om zijn verplichtingen te kunnen dekken. En zijn de risico's goed ingeprijsd? Ons mandaat zit primair in die financiële stabiliteit. Maar we vinden het belangrijk dat verzekeringen breed toegankelijk zijn en blijven."

ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Eén van de belangrijkste trends van de laatste jaren is Artificial Intelligence (AI), kunstmatige intelligentie. De krantenkolommen staan inmiddels vol met vooral doemscenario's voor mens en bedrijf. Hoe dan ook, de invloed van AI op het dagelijks leven neemt zienderogen toe. Ook bij schadeverzekeraars neemt AI een hoge vlucht.

Youssef: "Met name bij operationele processen. Deels om kosten te verlagen en medewerkers efficiënter in te zetten. En voor een deel om processen te versnellen, zodat contacten met klanten soepeler verlopen en schades sneller worden afgehandeld. Vooral in de verkoop, fraudepreventie, acceptatie en schadebehandeling zie je AI terug."



Wybe: “Wij monitoren vanuit Europese wetgeving, samen met de AFM, de AI-toepassingen bij leven- en zorgverzekeraars die onder het hoogrisicoregime vallen. AI-toepassingen bij schadeverzekeraars vallen buiten deze hoogrisicocategorie, terwijl daar de meeste AI-toepassingen voorkomen.”

Verandert AI het toezicht op schadeverzekeraars?
Youssef: “De techniek is anders, maar het maakt niet veel uit of je in een Excel-sheetje of met AI de modellen controleert. Ons werk is technologieneutraal. De verantwoordelijkheden van de verzekeraars en van ons – dat zaken beheerst worden gedaan, in overeenstemming met de regelgeving – die blijven.”

Wybe: “AI als toezichtonderwerp raakt de AFM-kant, van de consument. Maar als door AI de reputatie van en het vertrouwen in de sector wordt geschaad en als er een prudentieel probleem dreigt, raakt het natuurlijk ook DNB.”

Waar zitten de risico’s?
Youssef: “In de beheersbaarheid en uitlegbaarheid. Bestuurders van verzekeraars moeten begrijpen wat modellen doen. Verder vormt de AI-outsourcing aan grote IT-partijen een risico. Daarnaast maakt AI het cybercrimerisico groter.”

Wybe: “Ook de mate en snelheid waarin je AI doorvoert, kan een risico vormen. Stel dat je AI niet implementeert in je processen. Of dat Europese verzekeraars die actief zijn in Nederland het beter kunnen. Wat doet dat met de Nederlandse sector?”

MET ONGEVEER BEREIK JE MEER

Wat zijn de grootste kansen?
Youssef: “Naast het efficiënter uitvoeren van processen, waardoor kosten lager worden, bestaat er de mogelijkheid om nieuwe producten te ontwikkelen, zoals cyber- en AI-verzekeringen.”

Wybe: “Maar die zien we nog weinig. En we moeten ook nog zien of AI de organisatie efficiënter maakt. Dat wordt al jarenlang geroepen. De eerste stappen zijn gezet. Nu kijken of AI ook aan de verwachtingen voldoet. Bespaart AI daadwerkelijk kosten of komen er andere werkzaamheden?”

Wat gaat AI voor het actuariële vak betekenen?
Wybe: “Dat vraag ik me ook af. Ik heb in mijn begintijd nog veel dingen met de hand moeten doen. Ik weet nog dat ik een rapportje opleverde en een oudere collega – terecht - zei: dat is fout, dat is fout en dat is fout. Met mijn opgebouwde ervaring kan ik nu cijfers van collega’s op eenzelfde wijze doorzien. Maar als je straks niet meer met je handen in de modder hoeft te zitten, dan weet ik niet of je die ervaring nog kunt opbouwen. Misschien valt het mee.”

NIEUWSGIERIG ZIJN EN BLIJVEN

Youssef: “Het werk dat je niet zou willen doen, maar dat wél moet gebeuren, neemt door AI af. Met AI kun je bijvoorbeeld rapportages veel efficiënter en sneller verwerken. Maar ja, genoemde ervaring bouw je dan niet meer op. Mijn mening is dat je je niet door AI moet laten leiden. Vorm eerst een eigen beeld van de risico’s en gebruik AI als controletool. Is dat beeld compleet, of mis ik iets? AI is een aanvulling. Ik kan me echter ook wél weer voorstellen dat over een paar jaar AI de norm wordt.”

Gebruikt DNB ook AI?
Youssef: “We kunnen bij DNB, in een afgeschermde omgeving, Copilot van Microsoft gebruiken om bijvoorbeeld tientallen rapporten en jaarverslagen snel en consistent te screenen. Het helpt om samenvattingen te maken, dingen te prioriteren en fouten eruit te halen.”

Wybe: “Daarbij moet je wél alert zijn op hallucinaties. En die herken je sneller met onze ervaring. Als je die niet hebt, is het de vraag of je er dan nog scherp doorheen kunt kijken.”

LEVEL PLAYING FIELD

Vandaag de dag gaat een derde van de Nederlandse schadepremies naar buitenlandse verzekeraars. Enkele ervan hebben de afgelopen jaren hun Nederlandse vergunning ingeleverd. Ze bedienen de Nederlandse markt voortaan vanuit een vergunning in een ander Europees land, zoals België. Dat roept de vraag op of het Nederlandse toezicht strenger is dan van andere Europese toezichthouders.

Wybe: “Nee, het is tegenwoordig makkelijker voor een buitenlandse verzekeraar om met een Europees paspoort in Nederland polissen te verkopen. Dan hoef je hier niet te zijn gevestigd. Sommige verzekeraars kiezen toch een Nederlands kantoor vanwege fiscale redenen, en vanwege de locatie, taal en goed personeel.”

Wybe: “Onder Solvency II vallen de Europese verzekeraars onder hetzelfde kader. Ze worden langs dezelfde lat gelegd. Maar elk land heeft zijn eigen profiel en legt zijn eigen accenten. Zo heeft Nederland een grote verzekeringssector in de zorg en de pensioenen, die andere landen niet hebben. Zij concentreren zich dus meer op schade. Maar je kunt niet zeggen dat de een strenger is dan de andere.”

Kortom: er is een level playing field in Europa?
Youssef: “Level playing field kent veel aspecten. Voor schadeverzekeraars zie ik in de praktijk geen duidelijke aanwijzingen dat ons toezicht strenger is. Daarbij schrijft de laatste review van Solvency II ook een nadere convergentie voor tussen de toezichthouders. EIOPA, onze centrale toezichthouder, legt dan ook de nadruk op meer overleg, zoals in bepaalde colleges en werkgroepen, over hoe we het toezicht op elkaar kunnen afstemmen. Daarnaast wisselen we met nationale toezichthouders informatie uit over verzekeraars uit hun landen die actief zijn in Nederland. Op onze beurt nemen wij deel aan colleges voor Nederlandse verzekeraars die in andere landen polissen verkopen. Samen vormen we dan het risicobeeld van een verzekeraar en zijn producten. En mocht een verzekeraar zich bijvoorbeeld niet houden aan bepaalde lokale regelgeving, dan kunnen we samen met buitenlandse toezichthouders stappen nemen en indien nodig escaleren.”

De verzekeringssector kent geen gecentraliseerd Europees toezicht, zoals bij banken. Zouden jullie daarvoor pleiten?
Wybe: “Toen ik begon in 1990 waren er in Nederland vijfhonderd verzekeraars. Nu zijn dat er dik honderd. Een gigantische consolidatie vooral bij de kleine verzekeraars. Het zou me niks verbazen als de volgende consolidatie een Europese is, dat onze verzekeraars worden overgenomen door grote buitenlandse partijen of omgekeerd. Dan heb je wellicht wél één Europees toezicht nodig. Voorlopig zijn we nog niet zover.”

JE MOET WÉL ALERT ZIJN OP HALLUCINATIES

In hoeverre is het toezicht van vandaag anders dan toen je begon?
Wybe: “Ten eerste door het genoemde vooruitblikken en het veel meer scenario- en risicodenken, sinds de kredietcrisis van 2008. Wat kan er gebeuren? Verder zijn governance en gedrag erbij gekomen voor beter vooruitblikkend toezicht. Vroeger kon je als actuaris heel veel extrapoleren op basis van statistieken uit het verleden. Maar die statistieken werken niet meer. We leven niet meer in een tijdperk van veranderingen, maar in een verandering van tijdperk, zoals hoogleraar Jan Rotmans zei. Klimaat, cyber, geopolitiek... daar kun je geen historische cijfers meer voor gebruiken. Neem elektrische auto’s. Die hebben een heel ander schadepatroon dan brandstofauto’s. Oude data zijn daarvoor nutteloos. Of neem cyberverzekeringen. Aan data van twee jaar geleden over schade door cybercrime, heb je nu niks meer.”

Youssef: “Het maakt het werk van de actuaris er niet makkelijker op. Je kunt niet zonder meer uitgaan van de modellen en historische informatie. Neem de versnelling in schadeafhandeling of de volatiele inflatie. Hoe ga je deze in de toekomst doortrekken? Daarmee wordt ook het precies finetunen steeds lastiger. Het credo was ‘meten is weten’. Maar nu is het: ‘met ongeveer bereik je meer’. Je kunt niet altijd precies voorzien welke voorziening je moet aanhouden. Je werkt meer met een onzekerheidsmarge. Daar heb je steeds meer expert judgement voor nodig, zeker nu er AI bij komt.”

Dat maakt het actuariële werk ook leuker.
Youssef: “Zeker.”
Wybe: “Eerst zat ik in mijn hokje. Nu kijk ik veel meer naar buiten. Wat gebeurt er in de wereld allemaal? Je moet dan ook nieuwsgierig zijn en blijven naar nieuwe markten, nieuwe kansen en risico’s.” ■



Youssef Achnine Wybe Hamersma

De actuarissen Wybe Hamersma (61) en Youssef Achnine (40) zijn bij De Nederlandsche Bank (DNB) respectievelijk toezichthouder specialist op bedrijfsmodellen, governance en gedrag en toezichthouder op internationaal opererende verzekeringsgroepen.
Wybe Hamersma werkt sinds 2005 bij DNB. Voordien zat hij vanaf 1990 bij de Verzekeringskamer, een actuarieel adviesbureau en achtereenvolgende Nederlandse verzekeraars. Naast zijn DNB-baan is Hamersma penningmeester bij de Stichting Holtinger Schaapskudde (Drenthe).
“Ik had nooit eerder vrijwilligerswerk gedaan vanwege mijn drukke baan en de nodige reistijd. Maar toen kwam dit voorbij, in de buurt van mijn woonplaats Havelte. Ik ken de herder en bezoek de kudde, zo’n zeshonderd schapen groot, regelmatig op de hei. We maken onder meer begrazingsplannen met de terreineigenaren zoals Staatsbosbeheer. Prachtig om bezig te zijn met de natuur.”
Youssef Achnine, sinds 2020 bij DNB, heeft als actuaris gewerkt bij EY en Delta Lloyd. “Mijn (advies)werk was vooral gericht op cijfers en de verplichtingen van verzekeraars. Ik wilde me breder ontwikkelen, zonder de inhoud uit het oog te verliezen. Dat doe ik nu bij DNB. Je spreekt met bestuurders en je kijkt naar het totale bedrijf. Niet naar één kant van de balans, maar naar het geheel.”