

Verharding van de verzekeringsmarkt:
**Maak uw bedrijfsrisico's
'first class'**

Inleiding

De verharding van de verzekeringsmarkt is ook in België een feit. Hierdoor worden bepaalde types bedrijfsverzekeringen duurder en stijgt nog meer het belang van preventieve maatregelen om bestaande en nieuwe risico's in te dijken.

In dit eBook geven we u duiding bij dit fenomeen:

- **Welke bedrijfsverzekeringen worden het sterkst geïmpacteerd?**
- **Waar komt de marktverharding vandaan?**
- **En hoe kunnen bedrijven zich hiertegen wapenen?**

Indien u hierover nog vragen hebt of u wenst een concreet plan van aanpak uit te werken om de gevolgen van de verharding van de verzekeringsmarkt het hoofd te bieden, helpt uw account manager u graag verder.

Wim Lanclus

Director General Management

wim.lanclus@vanbreda.be



1. Welke verzekeringen zijn geïmpacteerd door marktverharding?



Er werd al een tijdje over gespeculeerd, maar sinds enkele maanden is het ook in België een feit: de premies voor bepaalde bedrijfsverzekeringen worden duurder.

Dit fenomeen heeft lang op zich laten wachten maar beroert vandaag menig insurance buyer, risk manager of verzekeringsverantwoordelijke in zowel de bedrijfswereld als in de publieke en social profit sector. Bovendien is België in deze geen alleenstaand geval: in de ons omringende landen is de marktverharding reeds eerder gestart, en soms op een meer drastische wijze met algemene opzeggingen in bepaalde verzekeringstakken tot gevolg.

Momenteel worden vooral de verzekeringen voor de echt kritische bedrijfsrisico's geïmpacteerd. Het gaat dan om brand- en aansprakelijkheidsverzekeringen (Property & Casualty (P&C)), eerder dan personeelsgerelateerde verzekeringen. Niettemin kennen ook bepaalde nicheproducten een premieverhoging zoals bestuurdersaansprakelijkheid, cyber, marine, bouw, Veel hangt af van de financiële resultaten per product en land.

Reden tot paniek? Voorlopig nog niet, maar een verwittigd insurance buyer is er twee waard. "Getting your act together and being prepared" is het credo voor de volgende hernieuwingsperiodes.

2. Van waar komt deze marktverharding?

Geld was nog nooit zo goedkoop als vandaag de dag. Dus hoe komt het dat die vooral internationale bedrijfsverzekeraars en herverzekeraars nu plots aan de alarmbel trekken?

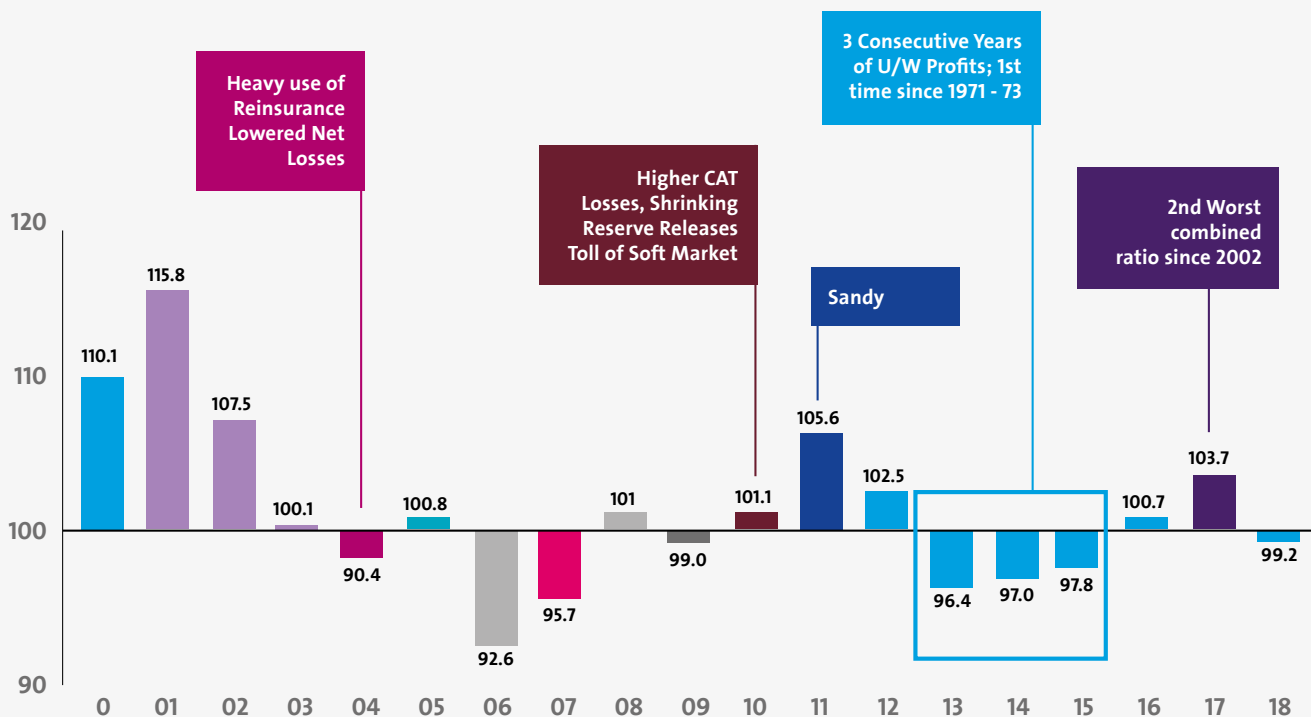
Eerst en vooral: we spreken nog steeds niet van een échte globale harde markt als dusdanig, maar van een selectieve verharding van een langdurige zachte markt in een poging om historisch lage verzekeringstarieven op te krikken. Dit is een geleidelijk proces met verschillende parameters die elk hun rol spelen, maar waarvan de cumul zijn effect niet mist. Dat is ook de reden waarom deze marktverharding geen handjevol industriële verzekeraars betreft die toevallig de voorbije jaren minder goede risico's hebben onderschreven en nu hun resultaten wensen op te vijzelen. Neen, er zijn ook meerdere macro-economische factoren in het spel. In wat volgt een aantal voorbeelden hiervan, zonder de ambitie van volledigheid.

2.1 Historisch lage tarieven

Sinds het drama van 9/11, de financiële crisis van 2008 e.v. en de daaropvolgend korte marktverharding, heeft de bedrijfswereld genoten van quasi jaarlijks lagere verzekeringspremies, aangeboden door verzekeraars die steeds meer marktaandeel wilden. Die jaarlijkse premiereducties hebben over een periode van negen jaren geleid tot een daling in het premievolume van 50% in industriële brand- en aansprakelijkheidsverzekeringen. De leveranciers van die verzekeringsdekkingen waren hiertoe in staat omdat zij naast redelijk goede technische resultaten (schade/premieverhouding) ook konden teren op zeer goede beleggingsresultaten.

De figuur hieronder over de Property & Casualty-verzekeraars toont aan hoe de 'combined ratio' (schade + interne bedrijfskosten/premieverhouding) heel sterk steeg na 9/11 en in de eerste jaren na de financiële crisis. In de jaren volgend op deze twee gebeurtenissen zakten deze echter opnieuw onder de waarde 100, wat betekent dat er bij verzekeraars meer inkomsten binnenkwamen dan dat er schades moesten worden uitbetaald en interne bedrijfskosten waren. In 2016 en 2017 zien we opnieuw een stijging van de schade/premieverhouding. Deze kleurt in 2018 opnieuw licht positief, maar de definitieve resultaten zijn nog niet bekend.

P/C INSURANCE INDUSTRY COMBINED RATIO: 2000 - 2018*



* Excludes Mortgage & Financial Guaranty insurers 2008 - 2014

Includes M&FC, 2003 - 106.1, 2009 - 100.7, 2010 - 102.4, 2011 - 108.1, 2012 - 103.2, 2013 - 96.1, 2014 - 97.0

Sources: AM Best ISO, a Norsk Analytics business

Deze tegenvallende technische resultaten gecombineerd met de minder florissante beleggingsresultaten verklaren onder andere de marktverharding. Menig verzekeraar komt hierdoor in een precaire situatie terecht waarbij hij stelselmatig meer uitgeeft aan schades, dan wat er binnenkomt aan te lage premies en beleggingen. Verzekeraars zijn financiële instellingen die op nationaal en internationaal niveau stevig gecontroleerd worden

door overheidsinstanties en onderhevig zijn aan beperkende regelgeving (bv. Solvency II). Net zoals banken moeten zij te allen tijde kunnen aantonen dat zij in staat zijn om te voldoen aan de verplichtingen van hun verzekeringscontracten, nu en in de toekomst. En daar wringt dus het schoentje, niet alleen in België, maar wereldwijd.

2.2 De wereld verandert, de verzekeringswereld moet dus volgen

De verandering is enorm en zal nooit nog zo traag zijn als vandaag. Dat geldt ook voor de verzekeringsindustrie. Op diverse fronten beweegt het in verzekeringsland.

Aan de inkomstenkant kenden we de permanente daling van tarieven omwille van de stevige concurrentie. Aan de kostenkant worden de uitdagingen alsmaar groter. Naast de enorme investeringen die verzekeraars verplicht zijn te doen op het vlak van ICT en compliance (GDPR,...), wijzigen de risico's enorm.

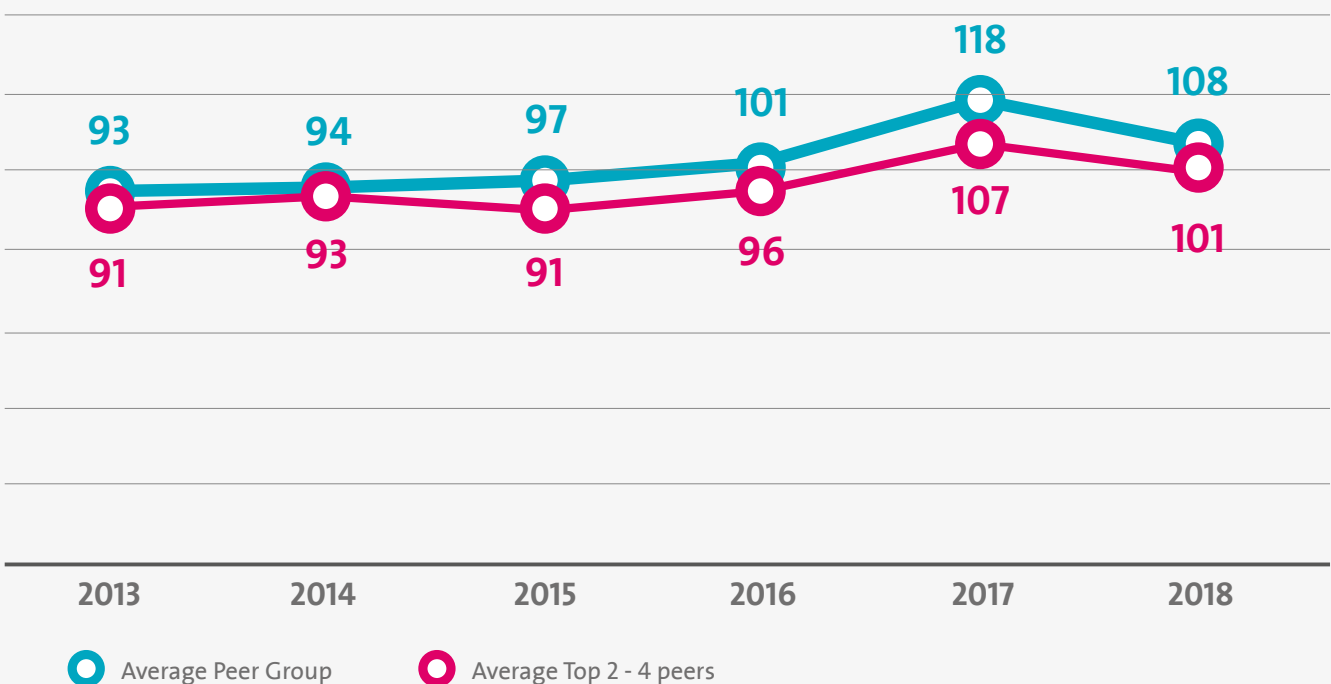
De zogenaamde nieuwe risico's of 'emerging risks' zoals cybercrime, milieu, ... en de toenemende natuurramp risico's in gebieden met veel en groot verzekerd bedrijfspatrimonium, hebben reeds grote

bedragen uit het budget van de verzekeraars. Daarnaast veranderen Big Data, Artificial Intelligence, Internet of Things, geopolitieke risico's en natuurrampen drastisch het klassieke speelveld en verzekeringsmechanisme van spreiding van risico en solidariteit. Alles is met elkaar verbonden en verzekeraars hebben een veel beter zicht op de potentiële (cumul)risico's van hun portefeuille. Onder financiële en wetgevende druk (solvabiliteitsregelgeving, stress tests) moeten zij hun kas spijzen en hun premies verhogen.

Verzekeraars zijn daarom momenteel eerder gefocust op hun 'combined ratio' dan op louter groei van hun topline. De figuur hieronder betreft enkel de grote(re) internationale industriële verzekeraars en toont aan dat deze ratio sinds 2016 boven 100 % ligt, wat betekent dat er meer geld wordt uitgegeven door verzekeraars dan dat er binnenkomt via premies.

AVERAGE COMBINED RATIO (%): INDUSTRIAL INSURERS: 2013 - 2018

Source: Allianz Global CorporateSolutions



Door deze evolutie trekken verzekeraars zich deels terug uit bepaalde industriële sectoren en verzekeringstakken of verminderen ze hun onderschrijvingsaandeel op cruciale verzekeringspolissen. Dit deels ook onder druk van hun leveranciers, de herverzekeraars die internationaal meer druk uitoefenen om dezelfde

redenen als hierboven beschreven. De gevolgen voor bedrijven zijn stevig. Vrijstellingen worden hoger, verzekerde limieten worden lager, meer uitsluitingen worden toegevoegd en meerjarencontracten worden nog mondjesmaat toegestaan om de handen vrij te houden bij de jaarlijkse hernieuwing van het contract.



Sterkere prijszetting blijft nog even duren

Wij verwachten dat de premieverhoging van commerciële niet-leven producten in 2020 nog zal aanhouden. Het tweede kwartaal van 2019 markeerde het 7de opeenvolgende kwartaal met premiestijging na 5 jaren van een dalende markt. Deze trend liet zich voelen in bredere mate zowel in de betrokken verzekeringstakken als regio's.

Sterke prijsstijgingen worden opgetekend zowel in brand- als aansprakelijkheidsverzekeringen, inclusief beroepsaansprakelijkheid, en dit in zowat alle regio's. Voor brandverzekeringen is dit vooral gedreven door dekkingen die ook natuurrampen omvatten. Bij professionele en managementaansprakelijkheden zijn vooral de stijgende D&O claims (Directors & Officers liability) de oorzaak van deze trend. De voorspelling van aanhoudende premiestijgingen in 2020 is gebaseerd op verwachte verdere schade-evoluties, blijvend lage intrestvoeten en de nog steeds significante rendabiliteitskloof in de non-life verzekeringssector.

Source: Swiss Re Institute

3. Wat betekent de marktverharding voor Belgische bedrijven?

Door deze macro-economische evoluties is de verzekeringswereld dus kritischer geworden in het onderschrijven en aanvaarden van industriële risico's, en dit zou nog wel een tijdje kunnen duren. Daartegenover staat dat voor bedrijven de 'contract certainty' aan belang toeneemt, of beter: de zekerheid wat betreft de totale dekking tot 100% en de verzekerde waarborgen, limieten, enz. ...

Zoals eerder reeds gesteld is het belangrijk dat een individueel bedrijf, publieke instelling of zorgorganisatie zich vanaf nu meer dan ooit beraadt en nadenkt over zijn risico- & verzekeringsstrategie en haar verzekeringsrelaties goed onderhoudt. Het is aangewezen om, in nauwe samenwerking met de makelaar, te beslissen over wat en hoe te verzekeren: welke verzekeringslimieten zijn gewenst, maar ook beschikbaar? En welke (cumul van) vrijstellingen kan het bedrijf zelf dragen zonder dat het pijn doet (balance sheet protection)?

Budgetmatig zou elk bedrijf best een helicopterview krijgen van haar risico- & verzekeringsprofiel en de gewenste preventie- en protectiemaatregelen om haar totale risicokost te kennen. Deze kost omvat echter niet

enkel de verzekeringspremies, maar ook interne preventie- en protectiekosten (bv. sprinklerinstallatie, contract screening om aansprakelijkheden te beperken, niet-verzekerde schade, ...) die niet verzekeringsgerelateerd zijn.

Het verzekeringsaankoopproces zal daarom zeker voor complexere risico's evolueren. Bedrijven zitten soms nog vast in een modus van traditionele zuivere risicotransfert (reactief) per risico en verzekeringstak (silo-benadering). Risico- & verzekeringsbeheer wordt hierbij als een zuivere kost beschouwd, cyclisch (jaarlijks) en met de verzekeringspremie als quasi enige beslissingsparameter. In een zachte markt rendeert deze benadering.

De verhardende markt vereist echter een meer strategische aanpak waarbij verzekeringspremies als een deel van het werkkapitaal worden beschouwd. Dit vereist een sterk begrip van de risicotolerantie en -appetijt van het bedrijf. Actuele en nieuwe risico's moeten worden geïdentificeerd en geprioritiseerd. Data-analyse zal hierbij helpen om beslissingen te nemen in lijn met de algemene bedrijfsobjectieven op meerjarenbasis.



Besluit

Net zoals de medische wereld, evolueert de verzekerings-industrie voor een deel naar een preventiemodus om risico's te voorkomen, eerder dan aan louter symptoombestrijding te doen. In dit opzicht heeft elk individueel bedrijf er alle belang bij om zich vanaf nu zoveel mogelijk als een 'first class risk' te positioneren aan de verzekeraars in de hoop zich op een correcte manier te kunnen verzekeren op basis van haar behoeften, in lijn met haar eigen KPI's en bedrijfsobjectieven, en niet louter in functie van de financiële resultaten van hun leveranciers-verzekeraars.

Bedrijven moeten met andere woorden evolueren van aankopers van verzekeringen naar verkopers van hun eigen risico's.

Tijdig de eigen bedrijfsorganisatie en het management informeren over deze verhardende verzekeringsmarkt is nu cruciaal om de verwachtingen voor de toekomst juist in te schatten en eventueel bij te stellen. De experts van Vanbreda Risk & Benefits helpen u hierbij graag verder.

Contactinfo

Vanbreda Risk & Benefits

Plantin en Moretuslei 297
2140 Antwerpen

Tel. + 32 3 217 67 67
info@vanbreda.be

www.vanbreda.be

