



**IMPACT VAN COVID-19 OP DE VERZEKERINGSMARKT**  
**Op zoek naar de contouren van**  
**alternatieve risicofinanciering**

## IMPACT VAN COVID-19 OP DE VERZEKERINGSMARKT



**Wim Lanclus**  
Director General Management

[wim.lanclus@vanbreda.be](mailto:wim.lanclus@vanbreda.be)

# Op zoek naar de contouren van alternatieve risicofinanciering

Bijna een jaar na de uitbraak van COVID-19 in West-Europa is de race nog lang niet gereden wat betreft de impact van de pandemie op het risico- en verzekeringsbeheer. Zowel het verzekeren van de nieuwe coronarisico's als het schadebeheer ervan zijn een 'moving target'. De verzekeringsmarkt ervaart druk door de budgetbeperkingen aan kantenzijde, maar evenzeer door het beperkte zicht op de reeds geleden schade en de nieuwe voorwaarden die de herverzekeraars opleggen.

In deze ePaper nemen we u mee doorheen de werven van COVID-19 op de verzekeringsmarkt en kijken we samen naar alternatieve oplossingen om risico's te financieren.

# **Marktstatus 2021: volatiel, onzeker, complex en ambigu**

Voor onze samenleving kwam COVID-19 als een shock. Het virus geldt als de concrete invulling van de maatschappelijke disruptie die trendwatchers in de afgelopen jaren al vaker hadden aangekondigd. Toch was de pandemie voor veel industriesectoren allesbehalve een geïsoleerde spelbreker. De verzekeringswereld vormt daarop geen uitzondering, want 2019 kenmerkte zich al door een internationale marktverharding. Ook in België zorgt die evolutie nog steeds voor belangrijke verhogingen van verzekeringspremies en vrijstellingen of voor de beperking van de verzekeringscapaciteit en de waarborgen.

De harde markt en de pandemie kwamen terecht in een cocktail met andere uitdagingen voor de verzekeringsmarkt: capaciteits- en rendabiliteitsproblemen, volatiliteit, dalende budgetten en druk op de solidariteit. Verzekeringen werden VUCA, om het met een Engels modewoord te zeggen: volatiel, onzeker (uncertain), complex en ambigu.

## Marktstatus 2021

### Volatiel

Sterke prijsstijgingen in diverse verzekeringstakken.

### Complex

Verzekeringen zijn op zich al een ingewikkeld product, maar de recente evoluties zetten vele zekerheden op losse schroeven.

### Onzeker

De komst van nieuwe varianten van het virus leert ons dat zelfs ondanks de aanwezigheid van vaccins, niemand precies weet waar het eindpunt van deze crisis ligt.

### Ambigu

Momenteel is dubbelzinnigheid op diverse vlakken troef. Denk maar aan de onduidelijkheid in waarborgen, maar ook in hangende rechtszaken over de dekking voor coronagerelateerde schades. Daarnaast zijn er de tegenstrijdige standpunten over de reeds gekende en te verwachten impact van corona op de inkomsten en schaderesultaten van (her)verzekeraars. Ook over wat nu de échte schadeoorzaak is voor bedrijven lopen de meningen uiteen. Is het de pandemie zelf of zijn het de overheidsmaatregelen die de meeste schade veroorzaken?

Hierdoor kunnen tegenstrijdige belangen ontstaan tussen overheid en verzekeraars. Wie komt met de beste oplossing: privéverzekeraars, de overheid of beiden? En verliest de traditionele verzekeraar dan marktaandeel in de toekomst door PPS-achtige oplossingen?

# VUCA vertaald naar 4 concrete actuele uitdagingen

VUCA is een interessante samenvatting van de huidige status van de verharde verzekeringsmarkt. We kunnen die status vertalen in vier concrete actuele uitdagingen.



## **Challenge #1:** **Zicht krijgen op de schade door COVID-19**

Een verplichte sluiting, een gedaalde capaciteit door het uitvallen van werknemers, minder omzet omdat producten of diensten minder aantrekkelijk zijn tijdens een lockdown, claims van klanten die COVID-19 opliepen in bedrijfspanden, ... De oorzaken van inkomstenverlies en schadeclaims door COVID-19 zijn voor heel veel bedrijven legio. Toch is op dit moment nog maar weinig bekend over de echte schadelast door corona. De meeste verzekeraars hebben enkel een beperkt zicht op de gevolgen van de eerste golf. Over de schaderesultaten en premie-inkomsten van de tweede golf is nog maar nauwelijks iets bekend. Het troebel zicht op de schade valt samen met de vaststelling dat de meeste verzekeraars na de ‘zachte verzekeringsmarkt’ van 2003-2018 (voor meer info: check onze [whitepaper over marktverharding](#)) een slecht resultaat kennen wat schadeverzekeringen betreft (zoals brand-, aansprakelijkheids- of cyberpolissen).



### **Challenge #2:** **Goed omgaan met een standaarduitsluiting voor COVID-19**

Verzekeringen zijn een kwestie van financiële planning en geen zaak van reageren wanneer het risico, zoals een pandemie, zich in realiteit voordoet. Verzekeraars kunnen geen bedrijfsrisico's meer verzekeren die zich gegarandeerd zullen voordoen omdat de gebeurtenis zelf (lees: corona-pandemie) reeds gestart is. Bij een pandemie is het optreden van een tweede of derde golf in dat kader een bijkomende uitdaging.

Momenteel kennen we prijsstijgingen en beperkingen in verzekeringsdekking die variëren in stijgingspercentage, tijd, diverse regio's en industrieën. Doorgaans zijn het bepaalde verzekeringstakken die het meest te lijden hebben onder deze hausse: aansprakelijkheids-, brand- en bedrijfsschadeverzekeringen, maar ook annulatieverzekeringen voor evenementen, kredietverzekeringen, cyberpolissen of bestuurdersaansprakelijkheid staan hoog op de lijst.

De traditionele verzekeraars onderhandelen met hun herverzekeraars over hun verzekeringsmogelijkheden (capaciteit, prijszetting, uitsluitingen, ...) in 2021. Dat die onderhandelingen geen 'walk in the park' zijn, begrijpt iedereen, ook al klinkt vaak het argument dat slechts enkele verzekeringstakken direct geïmpacteerd zijn. Of dat ook zo is, is zoals hierboven aangehaald verre van duidelijk op dit moment.

Eén ding is zeker: de herverzekeraars leggen de verzekeraars een specifieke corona standaarduitsluiting op in vele herverzekeringscontracten. Denk aan een retailer die wordt aangeklaagd nadat een klant COVID-19 opliep in zijn winkelpand. Een uitsluiting van schade door overdraagbare ziektes (actueel verwoord als "Bodily injury" or "property damage" arising out of the actual or alleged transmission of a communicable disease") ontslaat de verzekeraar van de verplichting om tussen te komen. De herverzekeraars leggen met deze standaarduitsluiting de bal in het kamp van de verzekeraars. Het is aan hen om die uitsluiting al dan niet op te nemen in hun polisvoorwaarden.



### **Challenge #3:** **Afwachtende investeerders**

De herverzekeraars stellen dat – ook al is geld nog steeds goedkoop – hun investeerders het momenteel wat laten afweten. Daardoor heerst er een afwachtende houding om in te schatten hoe verzekeringen en corona in de toekomst kunnen samenlopen. Voor deze investeerders is het eerder een ‘earnings issue’ dan een klassiek ‘real insurance claims issue’. Ze stellen zich de vraag wat hun aandeelhouderschap in het verzekeringswezen opbrengt. Is het een goede huisvader-aandeel of eerder een ‘rough ride’?



### **Challenge #4:** **Budgetrestricties bij bedrijven**

Verzekeraars zullen dit jaar in stijgende mate geconfronteerd worden met cliënten-ondernemingen die heel wat financiële reserves hebben moeten opsouperen. Het betalen van verzekeringspremies voor een uitgebreide dekking zal niet meer vanzelfsprekend zijn. De kans is groot dat bedrijven verdwijnen, niet betalen of opteren voor lagere premies voor een beperkte dekking. In de zachte markt van de voorbije jaren, konden de inkopers van bedrijfsverzekeringen hun dekking aan lage kostprijs uitbreiden. Velen kiezen nu voor het strikte minimum aan dekking omwille van budgetrestricties. Zij prioriteren welke dekking het bedrijf écht nodig heeft en kan betalen. Hierdoor verschuift de focus naar meer eigen behoud/risico, meer risicopreventie en goede risicopresentatie aan de verzekeraars om een aangepaste verzekeringsofferte te krijgen zonder verrassingen. Transparantie is hier belangrijk: onduidelijkheden in het risicoprofiel worden duur betaald. Het opstellen van een gedetailleerd eigen ‘Risk & Insurance ID’ wordt vanaf nu nog belangrijker (‘risk profiling’).





### Lage beleggingsopbrengsten verzekeraars

Los van de vier VUCA-uitdagingen, blijven ook de lage beleggingsopbrengsten voor verzekeraars een aspect dat we kort moeten belichten. We schreven hierover al uitgebreid in onze [whitepaper over marktverharding](#). De tegenvallende technische resultaten van verzekeraars in combinatie met de minder florissante beleggingsresultaten als gevolg van de lage rente, brachten sommige verzekeraars al vóór de coronacrisis in de uitdagende situatie waarbij ze stelselmatig meer uitgaven aan schades dan wat er binnenkwam aan premies en beleggingen. Deze situatie wordt nu extra precair door de impact van de coronacrisis op zowel de technische resultaten van de verzekeraars als de aanhoudende lage rente.



## Op zoek naar alternatieve risicofinanciering

Aan uitdagingen geen gebrek in de VUCA-verzekeringsmarkt. De bovenstaande inschatting van de markt brengt ons bij alternatieve oplossingen indien de klassieke verzekering (risicotransfer) bij de reguliere verzekeraars geen oplossing meer biedt wegens te duur, te beperkt of gewoonweg niet voor handen.

Naast het al geciteerde eigen behoud, denken we verder aan mechanismen voor zelf-financiering zoals meerjarencontracten met reserves op verzekeraarsbalans, een captive vennootschap of CAT-bonds. Ook alternatieve markten zoals buitenlandse verzekeringsmarkten, facultatieve herverzekering of parametrische verzekering via de kapitaalmarkten zijn een mogelijkheid om risicofinanciering op een andere manier dan de klassieke directe verzekeringsmarkt te regelen.

# Voorbeeld van alternatieve risicofinanciering: Captive

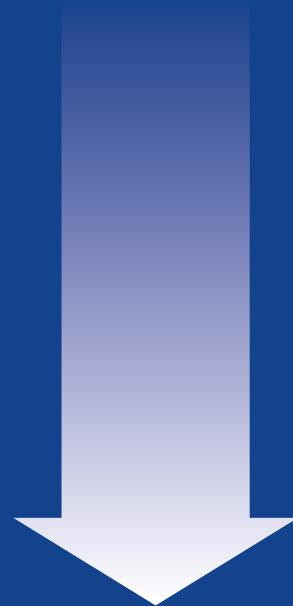
Een 'captive' is een gereguleerde (her)verzekeringsentiteit. Het is een vennootschap (dochterfirma) die wordt opgericht door een moederfirma/hoofdhuis om de risico's en verzekeringsnoden op groepsniveau te onderzoeken en op een efficiënte manier te beheren. Via een captive slagen bedrijven erin om de beste verzekeringspremie te krijgen op de markt. Die manier van werken biedt bovendien de garantie dat de prijs/kwaliteit van de geboden dekking aangepast is aan de business activiteit en de algemene verzekeringsstrategie van de groep.

Via een captive kunnen bedrijven bepalen welke risico's het best in eigen behoud kunnen gefinancierd worden en welke beter in handen van derden-verzekeraars komen (zie figuur op volgende pagina). Een captive kan een 'direct writing captive' zijn (= een verzekeringsmaatschappij) of een 'reinsurance captive' (= herverzekeringsmaatschappij) die een directe verzekeraar (= fronting insurer) herverzekert. De fronting insurer geeft polissen uit en regelt de schades. De captive op haar beurt geeft ook polissen uit en regelt schades, behoudt (indien gewenst) een deel van het risico en transfereert het overige deel van de risico's naar de herverzekeringsmarkt. De figuur op pagina 12 geeft een gedetailleerd overzicht van de operationele werking van een captive.

Mits aangepast risicobeheer is een bedrijf via een captive in staat om extra financieringscapaciteit en technische winst voor de moederfirma te realiseren. Een captive zorgt dus voor heel wat voordelen, al is het oprichten vaak een kwestie van maatwerk en is het mechanisme niet automatisch voor elk bedrijf een geschikte oplossing.

# De drie benaderingen van risicofinanciering

Risico's zelf dragen



Risico's volledig overdragen

1

Vrije kasstroom  
Reserves op de balans

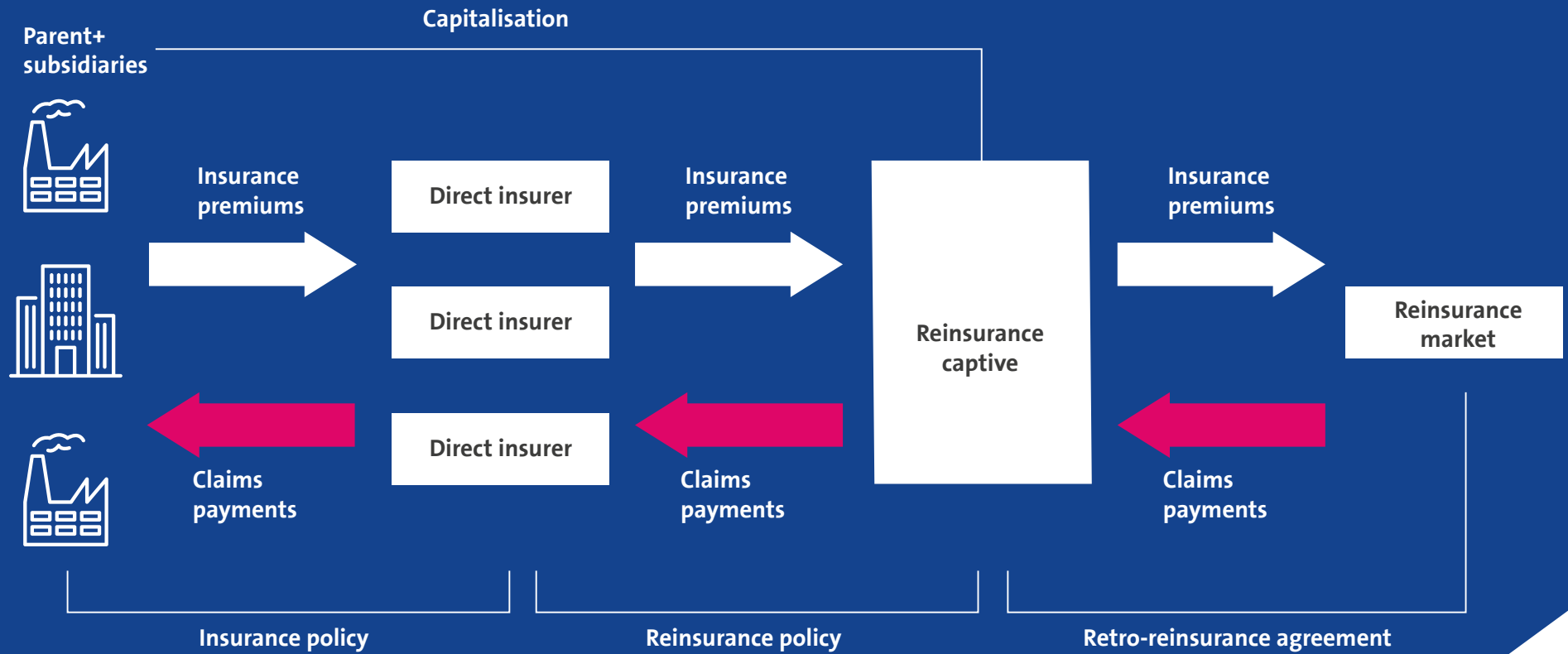
2

Alternatieve risicotransfer  
Captive

3

Verzekeringen  
Outsourcing van risico's

# Operationele werking captive



# Van zuiver pandemierisico naar zekerheid van nationale schade

De verzekeringssector bevindt zich op dit moment nog volop in de crisis en genereert daardoor nog onvoldoende data om het volledige risico en de schadelast door corona te kwantificeren. Dat beperkt de mogelijkheid om met de vinger aan de pols via 'loss modelling' innovatieve producten te ontwikkelen aan de juiste prijs.

Het staat vast dat deze situatie nog een tijd zal aanhouden. De toekomst biedt wellicht ook marktpotentieel, maar dan zijn enkele voorwaarden cruciaal. De (internationale) (her)verzekeringsmarkt zal voldoende solidariteit moeten tonen. Bovendien zal de focus moeten liggen op de epidemie als dusdanig en op voldoende spreiding van het risico.

Als alle landen stelselmatig in lockdown gaan op basis van overheidsbeslissingen, dan is er geen sprake meer van een zuiver pandemierisico. Het gaat dan om een zekerheid van nationale schade. Wegens te weinig risicospreiding kan de klassieke verzekeringsmarkt zo'n situatie waarschijnlijk niet (meer) trekken. Op zo'n moment komt overheidsinterventie via allerlei 'pandemic schemes' om de hoek kijken. In diverse landen (waaronder de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Duitsland) ligt deze denkpiste al klaar (cfr. terrorisme pools).

Vanbreda Risk & Benefits blijft de situatie op de voet volgen. Indien u hierover vragen of bemerkingen heeft, dan helpen uw contactpersoon bij Vanbreda of Wim Lanclus ([wim.lanclus@vanbreda.be](mailto:wim.lanclus@vanbreda.be)) u graag verder.

## Meer info?



Contracteer Wim Lanclus  
[wim.lanclus@vanbreda.be](mailto:wim.lanclus@vanbreda.be)