

'Solvency II is een kans: het zorgt voor een complementaire organisatie'



Een nieuw solvabiliteitsraamwerk waarin de financiële eisen beter de risico's weerspiegelen die de verzekeraars lopen. Dat is kort gezegd Solvency II. Verzekeraars zijn verplicht deze nieuwe Europese wetgeving in hun organisatie in te voeren, vóór oktober 2012. Is het alleen een kwestie van 'moeten'? Of levert Solvency II voordelen op voor verzekeraars en consumenten? Finance Network sprak met drs Jan-Huug Lobregt AAG, expert op gebied van deze nieuwe risicomanagementtool en docent van de Masterclass Solvency II van Finance Network. "Solvency II is een kans!"

De financiële eisen aan verzekeraars, vastgelegd in de Europese verzekeringsrichtlijnen, stammen uit de jaren '70 van de vorige eeuw. In 2002 zijn nog enkele aanpassingen gedaan: Solvency I. Het Solvency II project moet leiden tot een nieuw raamwerk waarin beter kan worden gestuurd op de risico's die een verzekeraar loopt.

Vanaf 2012 moeten verzekeraars Solvency-proof zijn. Leeft het onderwerp al bij de organisaties?

"Absoluut. Alle klanten zijn bezig met Solvency II. De grote verzekeraars zijn er zo'n drie jaar geleden al mee begonnen. Ook de kleinere verzekeraars zijn nu volop bezig ervoor te zorgen dat hun organisatie Solvency-proof is. De grote verzekeraars zijn een heel eind op weg, maar er is nog steeds veel te doen. Er zitten twee aspecten aan Solvency II: ten eerste is het verplicht, het moet gewoon vanuit DNB (De Nederlandsche Bank, red.). Ten tweede kunnen verzekeraars Solvency II heel goed gebruiken als een risicomanagementtool. Verzekeraars verkeren in zwaar weer. Het is zaak het vertrouwen weer terug te winnen. Solvency II helpt daarbij en zorgt voor transparantie: doen wat je zegt en zeggen wat je doet."

Met welke veranderingen krijgt een verzekeraar door Solvency II te maken?

"Met grote veranderingen. Je kunt het zo zien: verzekeraars zijn nu opgedeeld in onzichtbare silo's. Je hebt een aparte silo voor control, voor het actuariaat, voor finance, voor business, etcetera. Solvency II dwingt organisaties die silo's af te breken. De afdelingen moeten nu met elkaar praten. Het is een hele grote uitdaging elkaars taal te (leren) spreken. De belevingswereld van die verschillende beroepen loopt ver uiteen. Een actuaris werkt anders en heeft andere verwachtingen dan bijvoorbeeld een registeraccountant. Door vooraf ieders verantwoordelijkheden duidelijk te benoemen gaat het lukken elkaar te verstaan. In mijn ogen is Solvency II daarom een kans: het zorgt voor een complementaire organisatie."

Levert het niet juist veel concurrentie op tussen die afdelingen en specialisten?

"Nee, dat denk ik niet. De essentie is juist dat je elkaar nodig hebt. Verschillende disciplines moeten met elkaar samenwerken. Met elkaar concurreren zal alleen maar averechts werken."

Kunt u een aantal speerpunten van Solvency II noemen?

"Aanpassingen van interne processen en risicowaardering bijvoorbeeld. Daar komt door Solvency II nu extra de nadruk op te liggen."

Betekent dat dan dat verzekeraars nu –zonder Solvency II- geen inzicht hebben in hun risico's?

"Nee, zeker niet. Maar door Solvency II wordt de organisatie heel anders ingericht. Solvency II biedt kansen om verbeteringen door te voeren in processen en de gehele organisatie. Het levert meer risicobewustzijn op en is – voor bijvoorbeeld de Raad van Bestuur – een goede risicomanagementtool om beter op de strategie te kunnen sturen. Risico is een moeilijk te vatten begrip. Kijk bijvoorbeeld naar de Olympische Spelen. Vooraf had niemand gedacht dat Sven Kramer kon verliezen, de kans op winst was meer dan 99%. Toch koos hij de verkeerde baan en verloor hij. Hoe schat je nu zo'n risico op verlies in en hoe ga je daarmee om? Een ander voorbeeld: New Orleans had lage dijken en liep daarmee het risico op een overstroming eens in de 200 jaar. Dat was op dat moment een bewust gekozen risico. Nadat het gebied in 2005 werd getroffen door orkaan Katrina en overstroomde, besloot men dat die kans van eens in de 200 jaar een té hoog risico was. De dijken worden nu opgehoogd."

Maar hoe bereken je nu zo'n risico? Heeft de kredietcrisis ons niet geleerd dat niet alles van te voren in te schatten is? Of hadden actuarissen dit moeten zien aankomen?

"Niet alles is te voorspellen, dat klopt. Er is soms kritiek op actuarissen, er wordt gezegd dat hun modellen niet werken en dat hun modellen te weinig voorspellende kracht hebben. Maar de actuaaris kan het niet alleen, net zomin als de registeraccountant, controller of riskmanager. Daarom is het zo belangrijk om samen te werken met elkaar. En je ervan bewust zijn dat modellen niet heilig zijn. Je gebruikt ze, het zijn hulpmiddelen."

U geeft dit jaar de Masterclass Solvency II voor Finance Network. Voor wie is deze Masterclass bedoeld?

"Voor iedereen die met Solvency II te maken krijgt: van actuaaris tot financial, van internal auditor tot bijvoorbeeld organisaties zoals banken die veel zaken doen met verzekeraars. Professionals binnen verzekeraars die meer te weten willen komen over wat hun te wachten staat door de komst van Solvency II en wat dat voor gevolgen heeft voor hun veranderende rol in de organisatie. Solvency II vraagt een andere manier van werken en zorgt voor een flinke cultuuromslag. De Masterclass sluit daarmee perfect aan op de toekomstige praktijk."

Maar zijn organisaties zelf al niet volop bezig met het belang van Solvency II?

"Ja, maar slechts gedeeltelijk. Wat je veelal ziet, is dat er binnen de verzekeraars projectgroepen zijn samengesteld die zich volledig bezig houden met Solvency II. Maar vanaf 2012 moet iedereen binnen de organisatie 'solvency-proof' zijn. Het is dus van belang je nu al te verdiepen in de veranderingen en mogelijkheden die Solvency II biedt. Door de Masterclass te volgen, kan Solvency II nog meer op de agenda van bijvoorbeeld finance en de business worden gezet."

Wat merk ik als consument eigenlijk van die nieuwe regelgeving?

"Omdat Solvency II zich richt op risicomanagement, kosten en het 'in control zijn' denk ik dat verzekeraars deels een nieuw productenpalet zullen aanbieden. Back to basics. Verzekeraars zullen hoogstwaarschijnlijk genoeg moeten gaan nemen met een lager rendement. Daar staat namelijk tegenover dat ze een lager risico lopen. Voor de consument verwacht ik dus meer duidelijkheid en inzicht in de producten én in de kosten die de consument moet betalen."

Wie is drs. Jan-Huug Lobregt AAG?

Drs. Jan-Huug Lobregt AAG (1970) studeerde Econometrie aan de Vrije Universiteit van Amsterdam, gevolgd door Actuariële Wetenschappen aan de UvA en het post doctoraal Actuarieel Instituut.

Jan Huug Lobregt werkte bij het GAK (tegenwoordig uitvoeringsinstituut UWV) op de afdeling 'Statistiek en Onderzoek' waar hij zich bezig hield met het ontwerpen van modellen om inschattingen te maken van de werkloosheidsduur van mensen en de kosten van arbeidsongeschiktheid. Door zijn interesse in de veranderende wereld van de pensioenen, kwam Lobregt in 1996 bij Coopers & Lybrand terecht, de rechtsvoorganger van PricewaterhouseCoopers (PWC).

In eerste instantie richtte Lobregt zich bij PWC op pensioenen, later verschoof de focus in zijn functie van Senior Manager naar advisering van verzekeraars, zowel in binnen- en buitenland. Naast zijn werk voor PWC is Lobregt vier jaar lang gemeenteraadslid geweest en is hij thans bestuurslid van het Actuarieel Genootschap. Jan-Huug Lobregt heeft vaker cursussen en trainingen gegeven en is dit jaar de docent voor de Masterclass Solvency II van Finance Network.