



Het herverzekerden van het arbeidsongeschiktheidsrisico in Nederland in breed perspectief

De arbeidsongeschiktheidsmarkt is in beweging.

Dat is zichtbaar bij verzekeraars en pensioen-

fondsen, maar ook bij herverzekerders. Het

ontwikkelen van een voor ZZP'ers betaalbaar

arbeidsongeschiktheidsproduct is vanuit de politiek

en industrie een belangrijk thema. Verzekeraars

anticiperen op en denken na over de consequenties

voor verzuimproducten en wellicht in het verlengde

hiervan WIA producten als gevolg van het COVID-19

virus.



Verzekeraars denken daarnaast ook steeds meer na over de gevolgen van hun arbeidsongeschiktheidsproducten op de solvabiliteit en winstgevendheid. Tevens zoeken Algemene Pensioenfondsen (APF'en) en Premie Pensioen Instellingen (PPI's) meer en meer naar manieren om hun arbeidsongeschiktheidsrisico tegen gunstige voorwaarden elders onder te brengen.

Herverzekerders denken mee over deze ontwikkelingen en bieden oplossingen die voor zowel verzekeraar, pensioenfonds als herverzekeraar aantrekkelijk kunnen zijn. In dit artikel wordt een aantal belangrijke componenten dat ten grondslag ligt aan de vaststelling van de prijs van herverzekeringsproducten voor groepsarbeidsongeschiktheid benoemd.

HET NEDERLANDSE STELSEL

Het Nederlandse arbeidsongeschiktheidsstelsel is complex in vergelijking met andere Westerse landen en kent in vergelijking met andere landen een relatief lange wachttijd van 1 jaar bij AOV en 2 jaar bij WIA-producten of pensioengerelateerde arbeidsongeschiktheidsproducten. Deze wachtprijs waarin deelnemers ziek zijn en arbeidsongeschikt kunnen worden is onzeker, omdat vaak betrouwbare data hierover ontbreekt. Een realistische IBNR tijdens een 2 jaar wachttijd is daarom zeer moeilijk vast te stellen en berust op soms grove aannames. Ook het Verbondmodel kijkt pas naar de kans dat iemand arbeidsongeschikt is na de 2 jaar wachttijd (voor WGA).

HET MODEL KAN DAARDOOR HELPEN BIJ EEN BETER INZICHT IN DE ARBEIDSONGESCHIKTHEIDSRISICO'S BINNEN EEN FONDS

VERBONDMODEL

In Nederland heeft het UWV alle data over arbeidsongeschikten (zelfs voor eigenrisicodragers). Alle arbeidsongeschikten zijn dus bekend bij het UWV – ongeacht of ze via een verzekeraar of pensioenfonds verzekerd zijn.

Het Verbondmodel is alleen beschikbaar voor deelnemende verzekeraars. Maar ook consultants, herverzekerders en pensioenfondsen, APF-en en PPI's hebben baat bij kennis en toegang tot dit model – wat op dit moment niet het geval is.

Uiteraard kan het model niet een-op-een worden toegepast, maar de UWV data is wel de enige dataset met alle arbeidsongeschikten in Nederland. Dit heeft meteen als consequentie dat dit model ook de hoogste 'betrouwbaarheid' heeft, omdat dit de meeste data bevat. Eigen portefeuilles van verzekeraars bevatten (per definitie) minder data en hebben verschillende wegingen over de verschillende (UWV) sectoren. Pensioenfondsen kunnen niet eenduidig ingedeeld worden in UWV-sectoren. Maar de arbeidsongeschikten van werkgevers in de fondsen zitten wel degelijk in het Verbondmodel (en in de onderliggende UWV sectoren)¹. Het model kan daardoor helpen bij een beter inzicht in de arbeidsongeschiktheidsrisico's binnen een fonds.

DATA EN ERVARINGSCIJFERS

Elk herverzekeringscontract staat of valt met de kwaliteit van aangeleverde data en ervaringscijfers. Data die door verzekeraars of pensioenfondsen worden aangeleverd aan de herverzekerder verschillen enorm. Niet alleen in hoeveelheid en kwaliteit, maar ook in de individueel (of per werkgever) geleverde informatie.

Pensioenfondsen volstaan vaak met geboortedatum, geslacht en het huidige verzekerde bedrag op individueel niveau. Ervaring leert dat voor arbeidsongeschiktheid (en al helemaal in het Verbondmodel) het (ongemaximeerde parttime) pensioengevende salaris gewenst is². Dit geeft vaak een beter beeld van het fonds.

IN ANDERE WORDEN: DE CREDIBILITEIT VAN DE DATA HEEFT IMPACT OP DE PRIJS

Verzekeraars hebben een andere manier van premie ontvangen dan de pensioenfondsen: premies worden ontvangen op werkgeversniveau, gebaseerd op salarissom met correcties en mutaties later in het jaar. De beschikbare onderliggende individuele data wijkt dan ook vaak significant af van de informatie op werkgeversniveau.

Daarnaast worden er (al dan niet) ervaringscijfers aangeleverd van de bekende arbeidsongeschikten. De administratie daarvan verschilt tussen pensioenfondsen en verzekeraars. Ook hier is vaak niet het complete overzicht beschikbaar van de individuele claims in aantal – al dan niet gecorrigeerd voor de mate en type (WGA/IVA) van arbeidsongeschiktheid – en de verzekerde aanspraak.

Met alleen claiminformatie ben je er niet. Aangezien de exposure van jaar tot jaar verschilt, is het ook zaak om de claims in het juiste perspectief te plaatsen – met de juiste historische exposure. Een jaar met 1 claim op 1.000 deelnemers, is niet te vergelijken met 1 claim op 1.250 deelnemers een jaar later met een andere profiel en/of in een andere beroepsgroep.

CREDIBILITEIT

Een van de belangrijkste elementen voor het vaststellen van een juiste prijs voor een herverzekeringsproduct is het toepassen van credibiliteit.

Om een herverzekeringsproduct te kunnen prijzen zijn er twee elementen die een rol spelen: wat is de verwachte schade en wat is de werkelijke of waargenomen schade? Voor de verwachte schade wordt de data van de klant door het interne model van de herverzekerder gehaald. De resultaten zijn afhankelijk van de hoeveelheid en juistheid van de geleverde data. Hoe beter de data, hoe meer kan worden geleund op die data. In andere woorden: de credibiliteit van de data heeft impact op de prijs.

Deze verwachte schades worden vergeleken met de historische waargenomen schades.

Op basis van credibiliteitstheorie³ wordt er een weging gemaakt tussen verwachte en werkelijke schade. Bij gunstige waargenomen schades en voldoende betrouwbare data kan de prijs fors worden verbeterd.

DE PRIJS VAN HERVERZEKERING

De uiteindelijke prijs van de herverzekerder hangt voor een groot deel af van de interpretatie van de geleverde data en de credibiliteit. Ook de structuur van de herverzekerder, en de 'soort' prijs wegen mee.

Een quota share contract houdt in dat klant en herverzekerder beide een vinger in de pap hebben. Bij een surpluscontract wil de klant

alleen de hoge risico's aan de herverzekerder uitbesteden. En bij stop-loss gaat dat nog een stap verder. Ook wel of geen winstdeling kent daarbij een prijskaartje – wat goed vastgelegd moet worden, want bij jaarlijkse uitkeringen is dat een 'ingewikkeld' verhaal.

Met 'soort' prijs doelen we op het verschil tussen bijvoorbeeld een leeftijdsafhankelijk en/of beroepsafhankelijke prijs wat iets heel anders is dan een dooreen tarief (waarbij in relatie tot het risico de jongeren meer betalen dan de ouderen, of witte boorden meer betalen dan de handarbeiders). Beide behoren tot de mogelijkheden – met een prijskaartje. Welke prijs van de herverzekerder gevraagd wordt, hangt ook af van de strategie van een pensioenfonds of verzekeraar. Een andere manier is dat de herverzekeringspremie een percentage is van de premie die de verzekeraar van de werkgever(s) ontvangt.

Tot slot zijn er overwegingen waarom opslagen voor onder andere kosten en solvabiliteit op een (risico)premie bij een herverzekerder aanzienlijk (gunstiger) kunnen afwijken van verzekeraars of pensioenfondsen.

CONCLUSIE

Als herverzekerder zien we duidelijk verschillen in administratie, modellering en datakwaliteit tussen verzekeraars en pensioenfondsen. Het onderliggende model van de herverzekerder is echter hetzelfde. Het onderscheid zit in de salarisdefinitie en hoogte, beroepsklasse, specificatie van de regeling en de credibiliteit en kwaliteit van de data en de ervaringscijfers.

HET ZOU EEN LOGISCHE STAP ZIJN OM OOK HET VERBONDMODEL EN JAARLIJKSE UPDATES DAARVAN TER BESCHIKKING TE STELLEN

Of iemand nu arbeidsongeschikt is en een WIA-excedent krijgt van zijn pensioenfonds, of een ander via de verzekeraar maakt niets uit: het UWV administreert de mate van arbeidsongeschiktheid en doet de basisuitkering (loongerelateerd of vervolg). Alle mensen die deelnemen in een pensioenregeling, zitten in het Verbondmodel. Het zou een logische stap zijn om ook het Verbondmodel en jaarlijkse updates daarvan ter beschikking te stellen aan pensioenfondsen, herverzekerders en consultants.

De interpretatie van cijfers en credibiliteit wordt meegewogen in de uiteindelijke prijs voor herverzekerder. Ook de herverzekeringsstructuur en de gewenste prijs-indeling of bedrijfsstrategie spelen een grote rol en hebben een prijskaartje.

De berekeningen achter het prijskaartje zijn complex en uitdagend. Ondanks dat werken wij met veel plezier aan deze berekeningen, en we denken dat we creatief genoeg zijn om succesvolle oplossingen aan te dragen voor onze klanten. ■

¹ – Pensioenfondsen dekken bijvoorbeeld specifieke (sub)groepen werknemers van één of meerdere werkgevers (in verschillende UWV-sectoren), waardoor het Verbondmodel niet een-op-een toepasbaar is.

² – Pensioengevend (fulltime) salaris exclusief bonus en leaseauto is (helaas) fundamenteel anders dan het (parttime) fiscale loon dat input is in bij het UWV en het Verbondmodel. Maar datzelfde geldt voor de salarisdefinitie die verzekeraars hanteren voor verschillende arbeidsongeschiktheidsproducten.

³ – Zie bijvoorbeeld: A Course in Credibility Theory and its Applications, Springer 2005, by Hans Bühlmann and Alois Gisler

Drs. S. Cureton AAG CERA (links) is Chief Actuary voor Nederland en Scandinavië bij RGA International Netherlands te Amsterdam.

Drs. M.F. van Eekelen AAG FRM is Pricing Actuary voor Nederland en Scandinavië bij RGA International Netherlands te Amsterdam.

