



Hoe schadeverzekeraars kunnen beginnen met het verwerken van ESG in reguliere actuariële processen

ESG krijgt een steeds prominentere plaats binnen de bedrijfsvoering van verzekeraars. ESG-overwegingen worden beïnvloed door maatschappelijke ontwikkelingen zoals klimaatverandering, schaarste, diversiteit, inclusie, gegevensbeveiliging en transparantie. Tot nu toe worden deze activiteiten vooral gedreven vanuit eisen van regelgevers en toezichthouders. In tegenstelling tot wat moet, gaan we in dit artikel in op de kant van ESG waar de kansen liggen: wat je als een verzekeraar *wilt* doen aan ESG. Wij zien pricing als een belangrijke kans en daarom zetten wij in dit artikel een stappenplan uiteen om ESG te verwerken in het pricing proces.

ESG-ontwikkelingen leiden ertoe dat het takenpakket van de actuaaris verandert. In vijf fasen beschrijven wij hoe een actuaaris ESG-risico's expliciet kan opnemen in zowel de technische als de commerciële premie.

IMPACT OP DE TECHNISCHE EN COMMERCIELE PREMIE

De impact op de technische premie is voor sommige risico's vanzelfsprekend, denk hierbij bijvoorbeeld aan grotere cascoschades voor elektrische voertuigen, of grotere brandschades voor huizen met zonnecellen. Er is echter ook een link te maken met de commerciële premie:

1. Als een verzekeraar geen onderscheid maakt tussen duurzame en niet-duurzame oplossingen bij het opstellen van de technische premie – terwijl er wel degelijk verschillen aanwezig kunnen zijn – leidt dit tot impliciete commerciële keuzes. Bij het voorbeeld van elektrische voertuigen, kan dit leiden tot subsidie van niet-elektrische voertuigen in de richting van elektrische voertuigen.

L.L. Janssen MSc AAG (links) is werkzaam bij PwC op de afdeling Risk Modelling Services als Senior Manager.



J.A. Tel MSc is werkzaam bij PwC op de afdeling Risk Modelling Services als Manager.

2. De tweede optie is dat een verzekeraar actief beleid voert om op ESG-factoren risico's commercieel in te prijzen (of te selecteren). Het is echter niet aan te raden om – in lijn met de traditionele pricing aanpak – als individuele verzekeraar zondermeer hogere prijzen te vragen op basis van ESG-factoren. Als concurrenten dit namelijk niet doen, dan prijs je jezelf uit de markt en deze oplossing leidt dan ook niet tot gewenst gedrag binnen de klantpopulatie. Kijkend naar de verzekeraar, dan kan deze er beter voor kiezen om klanten mee te nemen en te ondersteunen in de energietransitie (bijvoorbeeld de verbetering van energielabel of energie-prestatie coëfficiënt). Hierbij geldt dat de wortel een krachtigere motivator is dan de stok.

Een verzekeringsmaatschappij moet dus vaststellen hoe zij haar ESG-doelstellingen vertaalt naar de commerciële premies en de communicatie richting haar klanten. Hoe leg je aan jouw klant uit dat er een hogere premie moet worden betaald dan zijn/haar buurman? Het 5-fasenprogramma fungeert hier als houvast en structuur voor een succesvolle implementatie van de ESG-doelstellingen.

DE VIJF FASEN BIJ HET PRIJZEN VAN RISICO'S

Portefeuilleanalyse (Fase 1)

Het inzicht krijgen in de ESG-risico's van de portefeuille is de eerste fase. Dit zijn de ESG-gerelateerde risico's waaruit schadeclaims kunnen voortvloeien. Hiervoor is een portefeuilleanalyse vereist waarbij voor ieder product het potentiële ESG-risico wordt vastgesteld. Afstemming tussen de actuaaris en de business is hiervoor essentieel.

Productspecialisten en pricing actuarissen moeten door alle producten in de portefeuille heen en gezamenlijk een database opzetten waarin de risicokarakteristieken per product zijn vastgelegd. Er dient een regulier proces opgezet te worden om deze database te updaten.

Productontwikkeling (Fase 2)

We raden aan om de huidige dekkingen uit te breiden met nieuwe risico's, inclusief transitierisico's. We raden aan om een ESG-strategie op te stellen, waarbij een dynamische visie op risico's het uitgangspunt is. Daarbij moet ook rekening gehouden worden met veranderende omgangsvormen tussen verzekeraars en klanten. De verzekeraar herkent dat de ESG-transitie ook voor klanten gepaard gaat met onzekerheden en dat er tegelijkertijd investeringen zijn vereist (bijvoorbeeld in isolatie, elektrische voertuigen etc.).

ESG risk	New coverages
Heat waves	Disaster insurance, energy fall out, hospitalization
Drought risk	Insurance of crops against drought
Energy supply risk	Risk of dependency on specific energy source (heat pump / solar mortgages)
Storm risk	Disaster coverage
Flooding risk	Disaster coverage
Inequality risk	D&O Liability for inequality risk
Poverty risk	Disability insurance focused on poverty
Transition risk	D&O Liability for transition risk
Governmental risk	Product liability to prevent exploitation of people

Strawman

Data-Inventarisatie (Fase 3)

Om de ESG-variabelen onderdeel te laten worden van de technische premie dient een inventarisatie te worden gemaakt van de beschikbare en gewenste data, waarbij de uitdaging ligt in de nog onbekende beschikbaarheid van bruikbare data. Voor ieder product dient bepaald te worden wat de gewenste data zijn waartegen de beschikbare data worden afgezet.

- Beschikbare data dienen vervolgens gestructureerd te worden verzameld zodat deze toegepast kunnen worden binnen de vaststelling van de technische premie.
- Voor de gewenste data dient een lijst met potentiële databronnen te worden onderhouden die regelmatig wordt geüpdatet. Waar gewenste data niet beschikbaar zijn, worden naar *proxy variabelen* gezocht.

Tenslotte dient de verzekeraar rekening te houden met opkomende trends die mogelijk nog niet zijn gevat in de huidige data.

Technische Premie (Fase 4)

Het combineren van de inzichten van voorgaande stappen vormt de basis van het proces om de technische premie vast te stellen, waarbij expliciet rekening wordt gehouden met ESG-variabelen. De vormgeving van het technische premiemodel dient te worden herbeoordeeld; hierbij kan onder andere gedacht worden aan granulariteit, data-aggregatie en kalibratiefrequentie. Tenslotte moet een keuze gemaakt worden over met welke frequentie het model opnieuw beoordeeld dient te worden.

Commerciële Premie En Esg-Filosofie (Fase 5)

Bepaal de filosofie die de ESG-Pricing stuurt. Er moet een afweging gemaakt worden waarin bepaald wordt hoe nieuwe risico's worden geprijsd richting de klant. Worden slechte risico's uitgesloten? Krijgen goede risico's korting? De voorgenoemde oplossingen zijn de traditionele oplossing. Een andere manier is echter om slechte risico's te belonen, mits ze de goede kant op bewegen. Zo kan de verzekeraar zijn klanten stimuleren de ESG-doelstelling in acht te nemen.

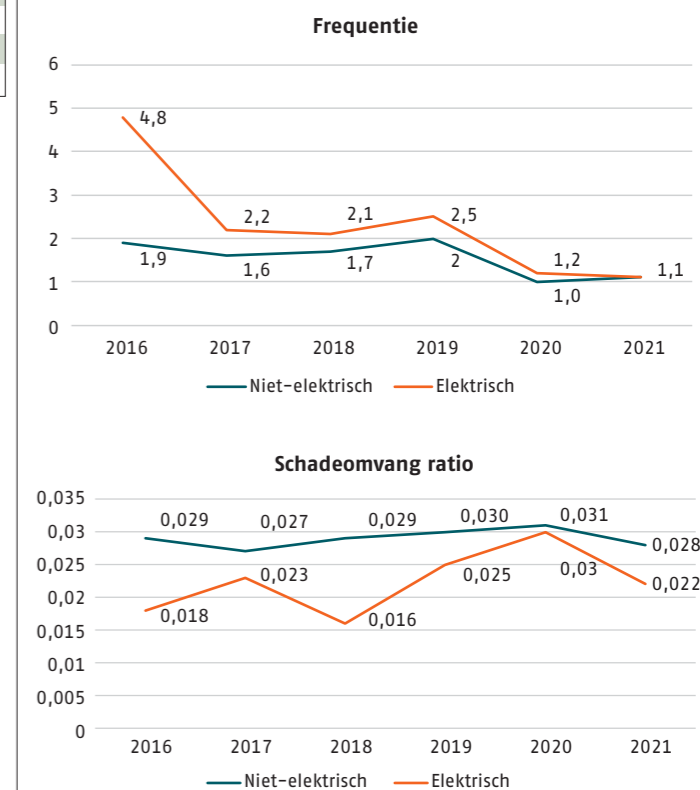
Het begint met het zichtbaar maken van de effecten van de technische prijs, om vervolgens een juiste afweging te kunnen maken over de commerciële prijs. Leg de inzichten in de effecten van ESG-risico's op de technische premie vast en rapporteer deze systematisch aan management. Stel een overzicht op van de meegenomen, deels meegenomen en niet meegenomen ESG-risico's en definieer de ontwikkelingscyclus per ESG-risico.

TOEPASSING: OVERGANG NAAR GEËLEKTRIFICEERD WAGENPARK

Als het om het implementeren van ESG-doelstellingen gaat, adviseren wij te beginnen met doelstellingen die vandaag de dag haalbaar zijn met reeds beschikbare data. Zo hebben wij onderzoek gedaan naar het effect van elektrische voertuigen op cascoschade in onze eigen leasevloot. Hierin staan fase 3 en 4 van het fasenplan centraal.

Met behulp van machine-learningmodellering hebben wij onderzocht dat de variabelen verzekerde bedrag, elektrisch versus niet elektrisch, rijervaringen en de kilometerstand de grootste voorspellende waarde hebben voor de schadefrequentie en claim hoogte.

Onderstaande figuur toont de historisch geobserveerde one-way gemiddelden voor claimfrequentie en schadeomvang voor elektrische en niet-elektrische voertuigen.



De schadeomvang van elektrische voertuigen als percentage van de aanschafprijs laat een stijgend verloop zien voor elektrische voertuigen; voor niet elektrische voertuigen is deze min of meer stabiel. Deze stijging wordt met name gedreven door een daling van de gemiddelde aanschafprijs van elektrische voertuigen. De reparaties voor goedkopere elektrische auto's dalen echter niet mee met de dalende aanschafprijzen. Uit de historische analyse blijkt dat de schadefrequentie van elektrische voertuigen een dalend verloop laat zien.

Toepassing van een traditioneel pricing model laat zien dat de feature 'elektrisch voertuig' significant is en aangeeft dat elektrische auto's een hogere premie zouden moeten krijgen. Een groot deel van de empirisch hogere premie voor elektrische voertuigen wordt daarnaast verklaard door de gemiddeld hogere aanschafprijs van elektrische auto's. Het is van belang dat een verzekeraar het inzicht in de portefeuille heeft om deze twee effecten te kunnen onderscheiden. Tenslotte blijkt uit het toepassen van het pricing model dat elektrische voertuigen een lagere schadefrequentie kennen.

CONCLUSIE

Het vijf-fasenplan biedt houvast voor de actuaaris om ESG-risico's expliciet op te nemen in het pricingproces. Wij raden aan om te beginnen met de stappen één en twee zoals gedefinieerd in dit artikel, en om te plannen voor stap drie. Tevens raden we aan om voor één product een pilot uit te voeren om de ESG-effecten inzichtelijk te maken. ■