

Udržitelné finance jsou pro nás strategickou oblastí a zůstanou jí i nadále

Evropský orgán pro pojišťovnictví a zaměstnanecké penzijní pojištění (EIOPA), který nejenže provádí konzistentní a kvalitní dohled nad evropskými pojišťovnami, ale také vyhodnocuje rizika a hrozby, vnímá klimatické změny jakožto jednu z hlavních priorit pro následující období. „Při řešení klimatických problémů je dnes role pojišťoven důležitější než kdy jindy,“ uvedla Petra Hielkema, předsedkyně EIOPA.

Jaké aktivity v tomto směru EIOPA v následujících letech podnikne? Do jaké míry se dotkne téma ESG rozvahy evropských pojišťoven? A jaká další rizika evropský pojišťovací sektor ohrožují? Právě na tyto otázky a spoustu dalších odpovídá Petra Hielkema.

Jedním z největších problémů, co se pojištění týče, je otázka nedostatečného krytí. Jaká je situace v EU a co dělá EIOPA pro odstranění těchto mezer?

Nedostatečné pojistné krytí lze skutečně pozorovat v mnoha segmentech pojišťovnictví, zejména pak v segmentu kybernetických a pandemických rizik, přírodních katastrof a důchodů. V některých z těchto oblastí jsou pak mezery v krytí menší, v jiných naopak větší. Důležité je uvědomit si, že pojistitelé nemusi být vždy v pozici, kdy tyto mezery plně zacelí. A to už jen z toho důvodu, že některá rizika nemusí být pojistitelná, nebo alespoň ne cenově dostupným způsobem. Navíc v některých případech, i když pojistné produkty existují, spotřebitelé o ně nemusí jevit zájem. I přesto bychom se ale měli snažit tyto mezery co nejvíce pokrýt a zajistit, aby spotřebitelé, kteří mají zájem, byli dostatečně a kvalitně kryti.

Jak toho ale dosáhnout?

Musíme především pochopit důvody nedostatečného pojistného krytí. A to tak, že určíme příčiny těchto nedostatků. Na straně nabídky EIOPA analyzuje typy produktů, které jsou již na trhu dostupné, a také otázky související s vyloučením některých rizik a nejasností v podmínkách. Na straně poptávky provádíme behaviorální výzkum, abychom pochopili, zda spotřebitelé věří, že mají dostatečné krytí, a abychom zjistili, co spotřebitelům brání v nákupu stávajících produktů. Dalším důležitým aspektem je podpora transparentnosti a informovanosti o nedostatcích v krytí skrze shromažďování a sdílení vysoce kvalitních dat a zároveň vytváření zpráv založených na rizicích plynoucích právě z nedostatečného krytí.

Můžete tyto aktivity trochu přiblížit?

Co se týče klimatických změn, naše pilotní zpráva o nedostatecích v krytí před přírodními katastrofami poskytuje cenný přehled o úrovni ochrany členských států v celé Evropě právě před riziky, jako je zeměřesení, vichřice, lesní požáry a záplavy. V tomto ohledu EIOPA považuje prevenci rizik souvisejících s klimatem za klíčový nástroj k budoucímu udržení dobře fungujícího trhu neživotního pojištění, který bude poskytovat pojistné krytí za dostupné ceny. V rámci underwritingu EIOPA v současné době provádí pilotní cvičení s neživotními pojišťovnami s cílem porozumět, jak se podniky právě v rámci tohoto procesu přizpůsobují změně klimatu z hlediska prevence rizik.

Jako manažeři rizik naší společnosti a jako hlavní institucionální investoři s biliony eur investiční síly hrají pojišťovny důležitou roli v boji proti změně klimatu.

Do oblasti důchodů chceme přinést větší jasnost a transparentnost. V tomto směru jsme nedávno Evropské komisi radili při vytváření dvou důchodových nástrojů. Tím prvním je vytvoření přehledu důchodů, který by pomohl tvůrcům národních politik a politikům EU činit informovanější rozhodnutí o jejich důchodových systémech. Dalším pak systémem sledování důchodů, který by občanům poskytl přehled o jejich očekávaných důchodových příjmech, tak aby si v případě potřeby mohli upravit své spořicí návyky.

Zmínila jste klimatické změny. Jak důležité je téma ESG pro pojišťovny? A dá se vyčíslit dopad ekologických problémů na ziskovost pojišťoven?

Udržitelné finance jsou pro EIOPA klíčovou strategickou oblastí a zůstanou jí i v následujících letech. Jak už jsem zmínila, role pojišťoven při řešení klimatických změn je dnes důležitější než kdy jindy. EIOPA očekává, že právě pojišťovny budou řídit a zmiřňovat rizika spojená s udržitelností a zároveň přijmou udržitelný přístup ke svým investicím, založený na principech dobrého hospodáře. To ve finále nejenže podpoří pojišťovací sektor, ale také přispěje k zajištění toho, že pojišťovny budou hrát pozitivní roli při zmiřňování negativních klimatických změn skrze směřování prostředků do udržitelnějších a účinnějších investic.

Při pohledu na stranu aktiv pojistitelů EIOPA zmapovala jejich pozice v podnikových dluhopisech a akciích emitentů působících v odvětvích těžby fosilních paliv (např. těžba uhlí), odvětvích náročných na uhlí (např. výroba oceli a cementu), odvětvích týkajících se výroby aut a obecně v energetickém sektoru. Jejich celková výše činila několik set miliard. A i když jsou tyto částky ve většině případů zvládnutelné v porovnání s celkovými aktivy pojišťoven, je stále jasné, že tyto investice mohou vystavit pojišťovací sektor takzvaným rizikům přechodu. A na to se musí připravit. Rovněž pracujeme na identifikaci, monitorování a zmiřňování rizik greenwashingu. Snažíme se zajistit, aby poskytovatelé dodržovali příslušné požadavky na transparentnost, design produktů a poradenství. Kontrolujeme, aby byly v tomto směru zohledněny preference spotřebitelů v oblasti udržitelnosti a aby nebyla prezentována žádná nepodložená tvrzení související s udržitelností.

Pokud jde o fyzická rizika, již jsem zmínila zprávu zaměřenou na pojištění majetku a přerušení podnikání v souvislosti s vichřicemi, lesními požáry, říčními a pobřežními povodněmi. Tato rizika byla identifikována v souvislosti se změnou klimatu jako nejrelevantnější a potenciálně nejvíce nebezpečná v rámci evropského pojištění majetku. Ze zprávy vyplývá, že evropské pojišťovací skupiny i menší pojišťovny historicky velmi dobře zvládaly škody vyplývající z velkých přírodních katastrof



v Evropě. Je ale důležité upozornit, že schopnost pojišťovacího sektoru nadále nabízet finanční ochranu před důsledky takových událostí závisí na jejich schopnosti měřit pravděpodobný dopad změny klimatu a tomu přizpůsobit své obchodní strategie. Účastníci průzkumu pro tento dokument uvedli, že očekávají, že všechny oblasti podnikání související s nemovitostmi budou ovlivněny riziky souvisejícími se změnou klimatu. Objevil se mezi nimi konsenzus, že se pojištění pravděpodobně zvýší a že adaptační a zmírňující opatření budou hrát klíčovou roli při snižování úrovně rizika v budoucnu.

Rostoucí pojištění a změny pojištných podmínek (např. vyšší spoluúčast, nižší limity a výluky v rizikových oblastech) pak mohou vést ale k neblahým důsledkům pro pojistníky, a dokonce i samotný pojišťovací sektor, zejména v době, kdy se celkové životní náklady zvyšují v důsledku inflace. To by mohlo mít podstatný negativní dopad na pojistitelnost, cenovou dostupnost pojištění a v neposlední řadě i na pověst pojistitelů. EIOPA proto považuje prevenci rizik souvisejících s klimatickými změnami za klíčový nástroj k udržení dobře fungujících pojištných trhů v budoucnu. Děláme to právě i skrze působení na underwriting, v rámci kterého se snažíme zvyšovat povědomí o adaptačních opatřeních souvisejících s klimatem.

Jak konkrétně? Co vlastně mohou pojišťovny dělat, aby snižovaly environmentální rizika?

Pojišťovny nedokážou zvrátit vlny veder nebo uhasit lesní požáry, které jsme zažili v létě, ani nemohou zaručit stálé srážky, které si zemědělci přejí místo období sucha, jež je následované silnými dešti. Jako manažeři rizik naší společnosti a jako hlavní institucionální investoři s biliony eur investiční síly však hrají důležitou roli v boji proti změně klimatu. Pojišťovny mohou investovat do zelených, udržitelných iniciativ a technologií, které vytvářejí dlouhodobou hodnotu pro společnost a přispívají k budování odolnosti vůči klimatickým šokům. Investovat mohou například do obnovitelných zdrojů energie, jako jsou větrné elektrárny nebo solární panely, namísto investic do fosilních paliv. Kromě toho mohou prostřednictvím aktivního dozoru výrazně podpořit firmy při snižování jejich emisí skleníkových plynů. Směrování peněz do udržitelných projektů může mít také signální účinek, který potenciálně povzbudí zapojení dalších částí finančního sektoru.

Mimo to mohou pojišťovny také pomoci společnosti a ekonomice lépe se přizpůsobit změnám klimatu prostřednictvím svých upisovacích postupů. S ohledem na zvyšující se rizika související s klimatickými změnami mohou působit na pojistníky skrze tlak na prevenci vůči těmto rizikům. V tomto ohledu je mohou třeba motivovat – například aby stavěli domy s vodotěsnými stěnami a dveřmi proti riziku povodní.

Také EIOPA má ambiciózní, ale realistickou agendu udržitelného financování, jejímž hlavním cílem je zajistit, aby pojišťovny integrovaly ESG témata do svého řízení rizik prozíravým a transparentním způsobem a zároveň svými investicemi, produkty a službami přispívaly k udržitelné společnosti. Nedávno jsme také zveřejnili naše pokyny pro pojistitele, jak nejlépe zohlednit změnu klimatu v rámci hodnocení rizik a solventnosti. Zároveň od začátku srpna musí distributoři pojištění začlenit preference spotřebitelů v oblastech udržitelnosti do procesu prodeje a současně výrobci pojištění musí integrovat preference spotřebitelů v tomto směru do svých produktů.

Díky svým obchodním modelům mají pojišťovny jedinečnou pozici pro financování dlouhodobých a spíše nelikvidních iniciativ, kterými bývají projekty právě udržitelné infrastruktury a energetiky. Pojišťovny jako takové jsou také přirozeným – a ochotným – partnerem soukromého sektoru, který pomáhá naplňovat ambice Zelené dohody pro Evropu. Proto EIOPA podporuje myšlenku uvolnění kapitálu pro tyto projekty. Za tímto účelem jsme v rámci revize Solvency II navrhli příznivější, ale stále obezřetné zacházení se skutečně dlouhodobými investicemi.

Dalším problémem je, že populace stárne a stále se nacházíme v prostředí nízkých sazeb. Kvůli tomu byly doposud konzervativní penzijní/pojišťovací produkty prakticky nepoužitelné. Jaký je postoj evropských společností právě k tomuto tématu?

Kvůli dlouhotrvajícímu období nízkých výnosů jsme v posledních letech pozorovali rostoucí posun od produktů se zárukami – tedy tradičního pojištění s účastí na zisku – k produktům s omezenými nebo žádnými zárukami, které nabízí vyšší výnos. Na tento trend reagovaly i pojišťovny či penzijní společnosti, které v souvislosti s tím vyvinuly nové produkty, jež nabízí zajímavější výnos. Evropské instituce rovněž pečlivě sledují statistiky stárnutí populace a často aktualizují a upravují úmrtnostní tabulky používané při hodnocení tak, aby odrážely co nejaktuálnější a reálnou situaci a aby nedocházelo k podceňování rizik a rezerv. Kromě dopadu na stranu modelování některé pojišťovny také rozšiřují svou nabídku o produkty více přizpůsobené „seniorským“ profilům tak, aby uspokojily poptávku této stále větší cílové skupiny.

To zní hezky, ale dnes spousta penzijních společností investuje do dluhopisů, přičemž v okamžiku, kdy sazby půjdk nahoru – a to nejspíš půjdkou, tyto fondy budou trpět. Jak velký problém to pro penzijní fondy může být?

V členských státech EHP instituce zaměstnaneckého penzijního pojištění alokují 45,3 procenta svých investic do dluhopisů rozdělených na 27,6 procenta do státních dluhopisů a 17,7 procenta do podnikových dluhopisů. Alokace je mezi zeměmi heterogenní,

14 členských států alokuje více než 50 procent svých investic do dluhopisů a sedm členů alokuje méně než 50 procent svých investic. Máte pravdu, že u aktiv s pevným výnosem je druhou stranou mince vyšších sazeb snížení jejich tržní ceny s negativním dopadem na aktiva penzijních společností. Při posuzování dopadu vyšších výnosů na rozvahovou pozici penzijních společností bychom však neměli opomíjet ani stranu pasiv, která může být také ovlivněna. Odhad dopadu na závazky není triviální a závisí na dvou hlavních prvcích. Tím prvním je povaha zvýšení výnosů (např. přecenění rizikové prémie nebo zvýšení složky bezrizikové sazby. Dalším pak charakteristika portfolia závazků (např. definované požitky vs. definované příspěvky).

Vzhledem k tomu, že penzijní fondy jsou charakterizovány zápornou durační mezerou (závazky mají na delší dobu než aktiva), tak za předpokladu, že zvýšení výnosů není způsobeno čistě přeceněním rizikové prémie, je snížení aktiv v důsledku zvýšení výnosů, v některých případech nadměrně, kompenzováno snížením závazků. Bylo prokázáno, že v některých případech kombinovaný dopad na aktiva a pasiva vede k silnější finanční pozici. Z pohledu na charakteristiku pasiv penzijních společností se zdá, že ve vztahu k institucím zaměstnaneckého pojištění s plány definovaných příspěvků jejich pozice nebude ovlivněna pohyby na trhu, jelikož tržní rizika již jsou plně přenesena na účastníky jakožto konečné nositele rizika.

To je otázka času, ale co lidé, kteří jdou do důchodu nyní při současné inflaci?

Je pravda, že současní důchodci čelí dvojitým problémům. Za prvé, výplaty z penzí byly kvůli nízkým výnosům malé. Za druhé, vyšší než očekávaná inflace tyto platby ještě dále snižuje.

Je třeba si ale uvědomit, že vysoká inflace může mít zásadní dopad na kupní sílu starších osob/důchodců, protože rostoucí inflace narušuje také důchodové dávky. To je případ kapitálově orientovaných systémů, kde indexace není standardní, ale závisí na specifikách země. Pokud nominální sazby zůstanou nízké tváří v tvář trvale vysoké inflaci, je to strukturální problém. Výhody v průběžných systémech prvního pilíře bývají spojeny s jejich indexací, ale v inflačním prostředí může být jejich financování ještě náročnější, než je obvyklé.

Zároveň ačkoli se inflace dotýká každého, její dopad je obzvláště bolestivý pro nízkopříjmové skupiny, které obvykle utrácejí větší část svého měsíčního příjmu na každodenní potřeby. Krize životních nákladů může mít za následek, že spotřebitelé již nebudou spořit na důchod. Vysoká inflace navíc také nahodává skutečnou hodnotu minulých úspor. V současném inflačním prostředí je proto o to důležitější, aby investiční produkty založené na pojištění nabízely spotřebitelům dostatečnou přidanou hodnotu za jejich peníze. V tomto

směru spolupracujeme s národními orgány dohledu, abychom zajistili, že tvorba produktů, jejich distribuce, správa a řízení jsou pečlivě monitorovány a slouží potřebám spotřebitelů.

Když diskutujeme o penzích, musíme zmínit i PEPP. Jak populární je tento produkt v EU? V České republice jej například žádná firma nenabízí.

PEPP byl navržen jako cenově dostupná, transparentní investiční varianta s nízkými náklady a poplatky, která umožňuje bezproblémovou přeshraniční mobilitu v rámci EU. I když zatím nejsou žádní registrovaní poskytovatelé PEPP, stojí za to zdůraznit, že jsme neočekávali okamžitou aplikaci tohoto produktu. Dlouhodobá povaha PEPP znamená, že poskytovatelé vyžadují určitý čas a přípravu, než ho mohou spustit. Na začátku roku jsme provedli průzkum, který ukázal, že o PEPP je v tomto odvětví zájem, a věříme, že to tak i zůstane. Některé vnitrostátní orgány dohledu již jednají se zainteresovanými společnostmi, přičemž jeden z nich již obdržel žádost, která se v současné době posuzuje. Doufáme, že to bude první z mnoha, protože PEPP spolu s jinými již dostupnými produkty může být důležitým mechanismem spoření na stáří.

Zmínila jste, že pojišťovny na vysoké výnosy reagují. To mě přivádí k tomu, že některé životní pojištění obsahuje také investiční prvek. Jak populární je investiční životní pojištění v Evropě? Má vůbec význam, když lidé dnes mohou velmi snadno investovat prostřednictvím fondů a uzavírat pojištění samostatně?

Naopak, tyto produkty hrají stále důležitější roli. A i když je pravda, že v minulosti měly tendenci nabízet stabilní zaručené výnosy, které vzhledem k nízkým výnosům a rostoucí inflaci spotřebitelé mohli vnímat negativně, je kategorie hybridních a investičních pojištných produktů velmi heterogenní. A to jak z pohledu nabízeného poměru rizika a výnosu, tak z hlediska počtu a typů fondů, na které je možné investiční složku alokovat. Kromě toho tyto produkty také zahrnují řadu ochranných komponent, které nejsou nabízené samostatně, jako například krytí v případě smrti, invalidity, kritického onemocnění atd. Ty, pokud jsou správně navrženy, mohou mít pro klienta přidanou hodnotu.

Nesmíme zapomínat také na to, že investiční pojištění je jedním z nejdůležitějších způsobů, které umožňují drobným střadatelům a investorům účastnit se kapitálových trhů. Agenti, makléři a bankovní distribuční kanály jsou schopni oslovit spotřebitele přímo na lokální úrovni. Investiční produkty založené na pojištění jsou často prvním, ne-li jediným retailovým investičním produktem, který si spotřebitelé kupují. To funguje také naopak, kdy investiční životní pojištění kvůli svým dalším benefitům motivuje investory k tomu, aby se rozhodli pro pojištění vůči dalším rizikům.

V nedávném celoevropském Eurobarometru spotřebitelé uvedli, že věří, že tradiční životní pojištění a investiční produkty založené na pojištění jsou druhým nejdůležitějším pojištným produktem – po úrazovém a zdravotním pojištění.

V tomto směru EIOPA zastává názor, že v zájmu uvolnění potenciálu pojišťoven efektivněji prosazovat unii kapitálových trhů a plnit roli prostředníka mezi institucemi, trhmem a jednotlivými spotřebiteli budou hrát i nadále investiční životní a hybridní pojištné produkty klíčovou roli. Tyto produkty, jejichž tvorba, distribuce a monitoring vychází z výsledků, jejichž podstatou je samotný spotřebitel, představují pro něho významnou hodnotu. I když i zde vyvstávají určité otázky a obavy. Například nedávno jsme vyvinuli rámec, který se zabývá otázkami, jako je cena, složitost produktů či jejich správné testování. Zároveň spolupracujeme s příslušnými vnitrostátními orgány, abychom zajistili, že jej budou pojišťovny dodržovat.

Jednou z klíčových rolí EIOPA je také koordinovat a řídit regulatorní změny. Které regulatorní změny budou mít největší dopad na pojišťovnictví v příštích letech?

Zákonodárci v současné době projednávají úpravy směrnice Solvency II, která byla zavedena v roce 2016. EIOPA v tomto směru poskytl rady ohledně možných změn už v roce 2020. Je třeba ale říct, že Solvency II celkově funguje dobře a byla zkopírována po celém světě. Proto hlavním účelem našeho doporučení bylo zajistit, aby její režim zůstal adekvátní i nadále. Vzhledem k jejímu úspěchu jsou změny zahrnuté v našich návrzích spíše evoluční než revoluční. Jedná se o důležité prvky, které Solvency II mohou vylepšit. Například rámec pro ozdravné postupy a řešení krizí, vylepšení zásady proporcionality a dodatečné mandáty pro udržitelné financování. Solvency II je základním stavebním kamenem regulace v pojišťovacím sektoru a naším cílem je, aby zůstal robustní a adekvátní i nadále.

Politici a regulátoři jsou také ostražití vůči novým výzvám, jako je digitalizace a udržitelnost, které budou ústředními tématy v nadcházejících letech. V souvislosti s tím se připravuje několik právních předpisů. Jsou jimi Strategie EU v oblasti digitálních financí, která se snaží urychlit digitalizaci finančních služeb na kontinentu tím, že podporuje odpovědné inovace a hospodářskou soutěž mezi poskytovateli finančních služeb. Dále pak zákon o digitální provozní odolnosti, který bude vyžadovat, aby všichni účastníci finančního systému zesílili svou obranu proti kybernetickým útokům. Akt o umělé inteligenci, který přinese důvěryhodná řešení v oblasti AI, jež usnadní finanční inkluze. A v neposlední řadě se připravuje první návrh pro open finance. V oblasti digitalizace se toho děje opravdu hodně.

Nakonec tématem, o kterém jsme už hodně mluvili, je udržitelnost. Tím, že taxonomie

EU definuje, co je udržitelná činnost, a zároveň požaduje, aby firmy dodržovaly pravidla zveřejňování těchto informací, vytvořila základní nástroje k zajištění toho, aby investice směřovaly do udržitelných projektů a činností. My se chceme zaměřit na začlenění environmentálních, sociálních a správních rizik do obezřetnostního rámce pojišťoven a penzijních fondů, na jejich konsolidaci v rámci hodnocení rizik na mikro- a makroúrovni, na podporu udržitelného podnikání a v neposlední řadě chceme aktivně bojovat proti greenwashingu. V tomto směru jsme jen v posledních několika týdnech radili pojišťovnám, jak nejlépe zohlednit rizika související se změnou klimatu v jejich vlastním posouzení rizik a solventnosti a jak začlenit preference spotřebitelů v oblasti udržitelnosti do jejich poradenské činnosti.

Zmínila jste digitalizaci, přičemž jedním z hlavních proudů v tomto směru je používání velkých dat. S nimi mohou být pojišťovny mnohem přesnější. Jaký je aktuální trend v tomto směru?

Pojišťovny se v rámci řízení rizik vždy spoléhaly na data. S obecným posunem ke stále více digitálním řešením je stále snazší získávat data ze zdrojů, jako jsou dopravní kamery, telefony, hodinky nebo domácí bezpečnostní systémy. Všechna taková zařízení generují datové body, které by mohly být potenciálně využity pojišťovnami k přesnějšímu posouzení rizik a vývoji produktů, jež budou více vyhovovat individuálním potřebám spotřebitelů. Pojišťovny již dnes kombinují tyto nové zdroje dat s tradičními modely, přičemž do budoucna lze očekávat nárůst podobných řešení.

Na druhou stranu zatím neexistuje žádná plošná regulace pro finanční odvětví, která by usnadnila tok dat napříč sektory a poskytovateli služeb. Evropská komise oznámila, že předloží návrh na open finance s tím, že současné prostředí nízké datové interoperability brání podnikům inovovat a spotřebitelům plně využívat výhod digitalizace. Z naší strany jsme již analyzovali příležitosti a rizika open insurance ve zprávě zveřejněné začátkem roku, přičemž jsme připraveni podpořit komisi dalšími poznatky. To by mohlo zahrnovat další práci na konkrétnějších případech použití v pojišťovnictví. Pokud se bude open insurance dělat správně, může přinést mnoho výhod. Musíme ale zajistit, aby inovace v této oblasti dodržovaly pravidla digitální etiky a nenarušovaly ochranu spotřebitelů. Za pomoci rámce pro umělou inteligenci, který nedávno představila naše expertní skupina pro digitální etiku, pracujeme také na konkrétních případech použití AI v pojišťovnictví a také diskutujeme téma finanční inkluze.