

Verlag

125 jaar IA|BE: “De actuaris is ook een communicator geworden”

Het Belgisch Instituut van Actuarissen blaast 125 kaarsjes uit. In 2021 volgt de taart. Het beroep van actuaris is in volle evolutie. Een interview met voorzitter Erik Van Camp, ondervoorzitter Fabian de Bilderling en algemeen directeur Frank Dausy.

Als eerste opdracht wil IA|BE de professionele belangen van haar leden en van het beroep van actuaris verdedigen. Zo klinkt de officiële missie van de beroepsorganisatie. Maar IA|BE wil net zo goed een ontmoetingsplaats zijn. Die sociale dimensie is belangrijk. Voor dit najaar stond een 125 jaarfeestje gepland.

Erik Van Camp: “We hadden een plan om op 13 november 2020 een academische zitting te organiseren rond 125 jaar IA|BE, gevolgd door onze tweejaarlijkse *Night of the Actuaries*. Maar door corona is dat grote feest verdaagd naar najaar 2021.”

Fabian de Bilderling: “De *Night of the Actuaries* is een traditie met een diner onder collega’s-actuarissen en hun partners en een dansfeest als dessert. We

tellen heel wat jonge leden die de dansvloer graag onveilig maken. Ja, actuarissen vieren graag feest. Een van de misvattingen over ons beroep is dat we altijd serieus zijn. We nemen de cijfers ernstig, dat is waar. Maar actuarissen zijn doorgaans blij en tevreden professionals. In de salarisenquêtes scoren we steevast hoog. We zijn gewild op de arbeidsmarkt. Wie een beroep met toekomst perspectieven zoekt ...”

PIONIERSWERK

Dezelfde actuarissen die 125 jaar geleden de Koninklijke Vereniging van Belgische Actuarissen oprichtten, liggen aan de basis van de IAA (International Association of Actuaries). Die IAA kwam er op impuls van vertegenwoordigers uit vijf landen: Frankrijk, de Verenigde Staten, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en België. De eerste 100 jaar had de

IAA enkel Belgische voorzitters en het permanent secretariaat was gevestigd in Brussel. Nu is de IAA gevestigd in Otawa en de organisatie telt ongeveer 60.000 aangesloten actuarissen van alle continenten.

Erik Van Camp: “De stichters van IA|BE, of de Koninklijke Vereniging van Belgische Actuarissen zoals we vroeger gekend waren, zouden vandaag aangenaam verrast zijn. We maken deel uit van een internationale beweging.”

Het IA|BE telt zo’n 1.100 leden. Het werkkterrein is de financiële sector, voornamelijk en traditioneel de verzekerings- en pensioensector. De leden van het IA|BE onderwerpen zich aan deontologische regels die gebaseerd zijn op internationale standaarden. Maar het instituut houdt zich voornamelijk bezig met professionele vorming.

“Zonder de link met de echte wereld, heeft de technische kennis van de actuaris weinig zin. We moeten die ook delen met niet-actuarissen,”



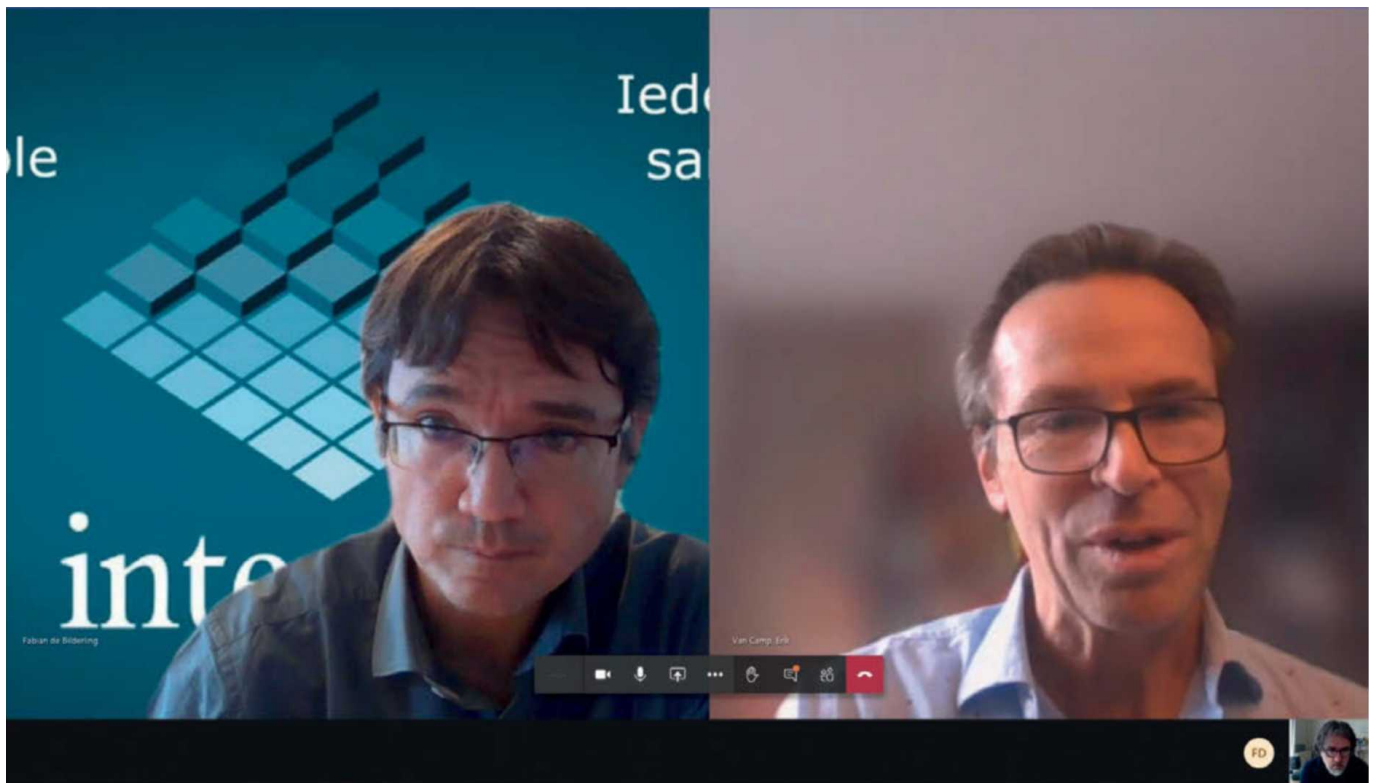
Voorzitter Erik Van Camp



Ondervoorzitter Fabian de Bilderling



Algemeen directeur Frank Dausy



Frank Dausy: “Of onze leden de opleidingen *Continuous Professional Development* bij ons volgen, bij hun werkgever of bij een andere instantie, is voor ons niet zo belangrijk. Voor ons primeert de inhoud. En wie beantwoordt aan onze regels, krijgt van ons de kwalificatie van *IA|BE Qualified Actuary*. Ongeveer 400 van onze leden dragen deze kwalificatie die garant staat voor hun professionalisme. Dat is een troef naar hun werkgevers of opdrachtgevers toe.”

Actuarieat wordt meestal gevolgd na een basisstudie wiskunde. Maar er zijn studenten die de actuaariaatsopleiding volgen na een economische, wetenschappelijk of een andere kwantitatief gerichte basisopleiding. Vroeger volgden heel wat handelsingenieurs achteraf de actuaariaatsopleiding. Nu hebben we veel burgerlijk ingenieurs. Voor de meeste actuarissen was hun opleiding tot actuaaris een master-na-master traject maar het kan ook – sinds het Bologna-decreet – als een master in aansluiting op een bachelor.

De historische rol van België in de vestiging van het actuaariaat, weerspiegelt zich in de academische opleidingen. De Belgische kwalitatieve concentratie is uniek in de wereld. De opleidingen aan

de UC Louvain, de ULB en de KU Leuven zijn een vaste waarde in de wereldwijde toptwaalfranking (bron: Eduniversal Masters Best Ranking).

Erik Van Camp: “Een academisch corps met zo’n internationale reputatie is voor ons als organisatie een geweldige troef. We werken samen rond onze jaarlijkse *IA|BE Prize* voor de beste actuariële masterproeven aan de Belgische univer-

Frank Dausy: “We beschouwen het onze taak om onze kennis te delen met niet-actuarissen. Eind 2019 zijn we gestart met een *Insurance Directors Program*, waar we toekomstige en zittende bestuurders van verzekeraars een opleiding aanbieden die hun gezichtsveld verruimt en we gaan dit regelmatig herhalen. Het grote aantal deelnemers heeft ons enigszins verrast, maar het duidt op een reële behoefte. We herha-

“Naar aanleiding van corona hebben we onze diensten aangeboden aan de NBB. Die consulerende rol willen we blijven vervullen”

siteiten, voor de *IA|BE Chair* waar een buitenlandse gast nieuwe inzichten deelt met onze leden en voor onze meerdaagse *IA|BE Summer School*. Daarnaast kunnen we op onze universiteiten rekenen om de leemtes op te vullen in ons opleidingsaanbod.”

De focus op de belangenverdediging van de actuaaris betekent niet dat *IA|BE* zich als organisatie afschermt voor niet-actuarissen. Iedereen die gebaat is bij een beter begrip van de actuariële praktijk kan een opleiding meepikken.

len ook ons virtueel Solvency II-programma, dat is een serie van 26 webinars op woensdagavond van 16 tot 18 uur met in drie modules: *Basic, Advanced & Compare*.”

Bij het *IA|BE* zijn ze intussen expert geworden in video-meetings voor grote groepen.

Frank Dausy: “Door COVID-19 hebben we net zoals de meeste organisaties ons aanbod moeten aanpassen. Digitaal hebben we sneller moeten schakelen.

Momenteel organiseren we onze meetings en opleidingen enkel virtueel. Dat hoeft geen nadeel te zijn. Ons webinar rond de *IA|BE 2020 Prospective Mortality Tables* werd door ongeveer 400 deelnemers gevolgd.”

BEROEP VOOR HET LEVEN

125 jaar is een lange tijd en nog steeds langer dan een mensenleven. In die periode is het beroep van actuaaris sterk geëvolueerd. Actuarissen hebben hun rol zien uitbreiden. De komst van ‘Solvency II’ zorgde daarbij voor een stevige impuls.

Erik Van Camp: “Vroeger waren de regels voor het aanhouden van kapitaal eenvoudig. Nu wordt er rekening gehouden met het reële risicoprofiel van de verzekeraar, zowel naar het type verkochte verzekeringen als naar het type beleggingen. Solvency II verwacht dat we alle risico’s voortdurend en zo correct mogelijk inschatten. In de levensverzekering moeten alle assumpties omtrent sterftekansen blijven kloppen, moeten de kansen op opzegging meegerekend worden, enz. Dat brengt extra werk met zich mee.”

Fabian de Bilderling: “Er wordt tegenwoordig geen product gelanceerd zonder *product approval proces*, zonder de impact ervan op de Solvency II-ratio te kennen ... De wetgeving is technisch gezien veel complexer geworden. De techniciteit is echt verhoogd. Maar dat is niet het enige. Sinds de laatste 20 jaar zijn er voor de actuarissen veel meer elementen van risk management bijgekomen, niet enkel kwantitatief, maar ook wat bestuurlijke en rapportagerisico’s betreft.”

Er is de constante wisselwerking tussen theorie en praktijk die maakt dat actuarissen altijd weer voor nieuwe uitdagingen worden geplaatst. Neem bijvoorbeeld de impact van de lage rente op de kapitaalpositie en de beleggingen. De actuaaris helpt om die risico’s in te schatten en te balanceren. Een ander voorbeeld zijn de data-omwentelingen.

Erik Van Camp: “Vandaag zijn er ongevoelbaar veel data en is er quasi onbeperk-

te rekenkracht, maar de juiste interpretatie van die veelheid van gegevens vraagt discipline en een brede kijk.”

En daarmee raakt de IA|BE-voorzitter een andere ontwikkeling aan. Actuarissen zijn degenen die alle data zien en daarin verbanden kunnen ontdekken. De moderne actuaaris zit daarmee in de kern van elke vernieuwing. En dat vraagt om sociale vaardigheden die anders zijn dan die van de cijfertechnieut.

Erik Van Camp: “Het imago van de actuaaris was heel lang dat van een pure rekenaar. Die kon zich opsluiten in zijn toren met modellen. Vandaag communiceert de actuaaris horizontaal door het hele verzekeringsbedrijf, hij praat met juristen, boekhouders, marketeers ... We moeten elkaar proberen te begrijpen, elkaar feedback geven, pragmatisch werken. Een marketeer denkt creatief, maar als iets nieuw is, zijn er nog

Natuurlijk blijft de theoretische kennis de kern. Maar zonder de link met de echte wereld, heeft de technische kennis van de actuaaris weinig zin.”

NIEUWE UITDAGINGEN

Samen met de digitalisering en de hoeveelheid data, is ook de techniciteit van de modellen flink toegenomen.

Erik Van Camp: “Neem de autoverzekering. Vroeger gebruikten we alleen de statische gegevens van de verzekeraar. Vandaag kunnen we op het moment zelf externe bronnen meenemen en de modellen in principe voeden met de dynamische data van alle sensoren en camera’s in en op de wagen, met gegevens over de rijstijl van de bestuurder, de momenten waarop de wagen gebruikt wordt en stil staat, enz. Het moet wel pragmatisch blijven natuurlijk. Want we kunnen uiterst complexe modellen ont-

“We willen meer inzetten op maatschappelijk engagement”

“Solvency II verwacht dat we alle risico’s voortdurend en zo correct mogelijk inschatten”

geen statistieken beschikbaar. Een actuaaris die iets niet kan becijferen, heeft vaak de neiging om af te haken. Juist dan is het belangrijk om toch samen te werken en met de gegevens die wel beschikbaar zijn, inschattingen te maken om innovatie en creativiteit niet in de weg te staan. Gaandeweg sturen de verzekeraars dan bij. In een eerste periode doen ze meer een beroep op herverzekering en dat wordt afgebouwd naarmate er meer informatie beschikbaar is.”

Het groeiende belang van de sociale vaardigheden zien we ook in de syllabus.

Fabian de Bilderling: “De syllabus aan de universiteiten is verbreed. In het opleidingsaanbod van de IA|BE is er eveneens meer aandacht voor de soft skills.

wikkelen, maar een verzekering moet voor de klant gebruiksvriendelijk genoeg moet zijn om snel te kunnen onderschrijven. Daarom is het belangrijk dat we de modellen slim kunnen uitbreiden om marketing te kunnen ondersteunen in hun proces.”

Fabian de Bilderling: “We schatten dan in hoe groot de kans is dat de klant een voorgesteld product zal onderschrijven. Of wat de kans is dat een polis opgezegd wordt. We gaan na op welke momenten de klant afhaakt in het onderschrijvingsproces. Wat zijn de triggers daarvoor? Stellen we te veel vragen bijvoorbeeld? Kunnen we die informatie niet via een andere bron bekomen? Kunnen we vermijden dat de klant bepaalde gegevens moet invullen? Kunnen we die info zelf invullen zodat de klant enkel

NIEUWE PROSPECTIEVE STERFTETAFELS IA|BE 2020



Wie vandaag als vrouw geboren wordt, mag hopen 91,54 jaar te worden. Voor een man is dat 89,91. De verschillen tussen man en vrouw neigen naar een verdere afname.

Het Instituut van Actuarissen in België heeft haar sterftetafels aangepast. De vorige editie dateerde van vijf jaar geleden. Vanaf nu is het de bedoeling om de prospectieve sterftetafels jaarlijks te actualiseren.

Wie vandaag geboren wordt, mag hopen een langer leven te leven dan wie gisteren geboren werd. Dat is niet enkel in België zo. Afhankelijk van de sociale standaard en het welvaartsniveau neemt de levensverwachting overal toe. De tendens in West-Europa is sterk gelijklopend.

De sterftetafels van IA|BE zijn prospectief. Ze modelleren de evolutie van de sterftkans doorheen de tijd. Afhankelijk van de geboortedatum hebben we een andere verwachte leeftijd. Iemand die vandaag geboren wordt, heeft met dezelfde sterftetafel dus een andere levensverwachting dan iemand die volgend jaar en zelfs morgen geboren wordt.

Wie vandaag als vrouw geboren wordt mag hopen op 91,54 levensjaren. Voor een man is dat 89,91 jaar. Wie al 65 jaar is, kan als vrouw hopen op nog 23,14 levensjaren. Een 65-jarige man mag gemiddeld nog 20,38 keer kaarsjes uitblazen. Vergeleken met de sterftetafels van 2015 neemt de voorsprong voor vrouwen verder af.

De projecties zijn ook gemaakt voor 2040 en 2060. Voor een vrouw met geboortjaar 2040 wordt een leven van 93,15 jaar verwacht. Voor de man is dat 92,08 jaar.

Van sterftetafel IA|BE 2015 naar sterftetafel IA|BE 2020

Levensverwachting

	Mannen		Vrouwen	
	Bij geboorte	65 jaar	Bij geboorte	65 jaar
IA BE 2015	88,71	19,92	92,85	23,63
IA BE 2020	89,91	20,38	91,54	23,14

Naar producten toe kan de stijgende levensverwachting in twee richtingen werken. Overlijdensverzekeringen kunnen goedkoper worden, omdat de kans op sterfte kleiner wordt. Verzekeringen die een levenslange rente uitbetalen, zullen duurder worden omdat verwacht wordt dat de verzekeraar die rente langer zal moeten uitbetalen.

De impact van COVID-19 op onze levensverwachting is nog niet becijferd in de nieuwe sterftetafels. "Het is nog koffiedik kijken hoe COVID-19 onze toekomstige overlevingskansen impacteert", zegt IA|BE-voorzitter Erik Van Camp. "We kennen het oversterftecijfer. Maar de geneeskunde tast nog in het duister omtrent de langetermijngevolgen van een COVID-19-besmetting. Blijft iemand die besmet is geweest daar op de langere termijn gevolgen van ondervinden, of zullen die mensen volledig genezen? Dat is vandaag nog niet duidelijk. We weten nog niet of de oversterfte zal aanhouden of volledig zal wegvallen."

“COVID-19 kan een negatieve impact hebben op de levensverwachting. Maar de pandemie kan de gemiddelde levensverwachting ook omhoog stuwē”

De corona-impact kan nog twee richtingen uit zegt Erik Van Camp. "Als COVID-19 langetermijngevolgen heeft, kan dat een negatieve impact hebben op de levensverwachting. Maar net zo goed kunnen de overlevers de gemiddelde levensverwachting omhoog stuwē. Uit het verleden weten we bijvoorbeeld dat de generatie die tijdens WOII is geboren een langere levensverwachting heeft dan de mensen ervoor en erna. In moeilijke omstandigheden zijn het de sterksten die de selectie overleven. Wie overleeft, is vaak sterker en heeft bijgevolg een hogere levensverwachting."

nog moet nakijken of die gegevens kloppen? Hoeveel keer kunnen we een klant tijdens een bepaalde tijdspanne benaderen? Op welke manier en met welke boodschappen kunnen we de klant benaderen? Met welk product hebben we het meeste kans op succes?"

TRENDS

De actuaaris helpt marketing om in de customer journey te staan. Daarom wordt verwacht dat de actuaaris volledig met de tijd meegaat. De moderne actuaaris houdt rekening met ESG (environmental, health, social & governance). De actuaaris wil in die materies nieuwe verbanden ontdekken.

Erik Van Camp: "We bereiden onze leden hierop voor tijdens seminars en andere initiatieven. We zien dat de ganse financiële sector veel meer aandacht geeft aan het milieu en de klimaatopwarming. Ze wordt daarin ook door Europa gestimuleerd. We onderzoeken de verbanden tussen regels, wijzigingen in

gedrag en de mogelijke impact op de risico's. Wat gunstig is voor het klimaat, kan misschien tegelijkertijd het risico verminderen. We zien eveneens dat de sociale impact van een keuze almaar vaker opduikt in de afwegingen van een verzekeraar. Vroeger moest een product vooral rendabel zijn. Vandaag speelt daar de redelijkheid van de winstmarge ook een rol. De winstmarge mag niet overdreven zijn. Steeds meer verzekeraars stellen zich bij een hoge verwachte winstmarge de vraag of die winst wel zal aanvaard worden. Of ze niet beschuldigd zullen worden van mis-selling. De belangen van de klant moeten beschermd worden. De klant moet de correcte informatie krijgen."

DE KOMENDE VIJF JAAR

Het 125-jarig bestaan doet het instituut naar de toekomst kijken.

Erik Van Camp: "Onze eerste horizon ligt op vijf jaar. We willen de belangen van onze leden verder verdedigen en

ons verder blijven professionaliseren. Nog beter tegemoetkomen aan de verwachtingen van onze leden met permanente vorming en aandacht voor het sociale karakter. We willen meer inzetten op onze rol naar de maatschappij toe. De Nationale Bank van België (NBB) consulteert ons nu al als ze behoefte heeft aan een onafhankelijk technisch advies. Naar aanleiding van corona hebben we spontaan vanuit onze werkgroep de NBB geïnformeerd. Die consulterende helpende rol willen we zeker blijven vervullen."

Fabian de Bilderling: "De heilige graal is de erkenning van de professionele functie van de actuaaris, zoals dat bestaat voor de revisor. Dat is onze doelstelling op lange termijn. Dat betekent voor ons 100% professionalisering."

Hans Housen

Voor meer informatie:
www.actuary.be



Fiscaal Informatief

De opleidingspartner voor
accountants, bank
& verzekeringssector

fiscaalinformatief.be