

Compte rendu

Les 125 ans de l'IA|BE: "L'actuaire est aussi devenu un communicant"

L'Institut belge des Actuaire souffle ses 125 bougies. Le gâteau suivra en 2021. La profession d'actuaire est en pleine évolution. Interview avec son président Erik Van Camp, son vice-président Fabian de Bilderling, et son directeur général Frank Dausy.

La vocation première de l'IA|BE est de défendre les intérêts professionnels de ses membres et la profession d'actuaire. Telle est la mission officielle de cette organisation professionnelle. Mais l'IA|BE se veut tout autant un lieu de rencontre. Cette dimension sociale est importante. Des festivités étaient prévues cet automne pour fêter cet anniversaire.

Erik Van Camp: "Nous avons prévu d'organiser ce 13 novembre 2020 une séance académique à l'occasion des 125 ans de l'IA|BE, suivie de notre *Night of the Actuaries* bisannuelle. Mais à cause du coronavirus, ces festivités ont été reportées à l'automne 2021."

Fabian de Bilderling: "*Night of the Actuaries*, c'est une tradition qui réunit les collègues actuaire et leur partenaire

autour d'un dîner et qui se prolonge par une soirée dansante. Nous comptons beaucoup de jeunes membres qui ne se font pas prier pour écumer la piste de danse. Car oui, les actuaire aiment faire la fête. L'une des idées reçues à propos de notre profession est cette image austère qui nous colle à la peau. Nous traitons les chiffres avec sérieux, c'est vrai. Mais les actuaire sont généralement des professionnels heureux et satisfaits. Dans les enquêtes salariales, nous arrivons toujours en bonne place. Nous sommes recherchés sur le marché du travail. Avis à tous ceux qui pourraient être tentés par une profession qui offre des débouchés..."

UN TRAVAIL DE PIONNIER

Ce sont les mêmes actuaire qui ont fondé l'Association Royale des Actuaire Belges il y a 125 ans qui sont à la base de l'IAA (*International Association of Actuaries*). L'IAA a vu le jour à l'initiative des représentants de cinq pays: la France, les Etats-Unis, l'Allemagne, le Royaume-Uni et la Belgique. Pendant les 100 premières années, l'IAA n'a eu que des présidents belges, et son secrétariat

permanent était basé à Bruxelles. Aujourd'hui, l'IAA est établie à Ottawa et compte environ 60.000 actuaire affiliés de tous les continents.

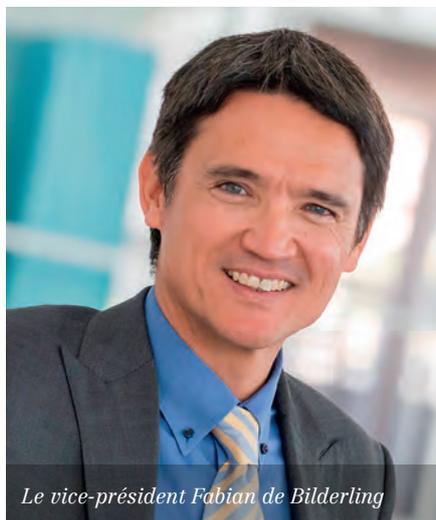
Erik Van Camp: "Aujourd'hui, les fondateurs de l'IA|BE, ou l'Association Royale des Actuaire Belges comme nous nous appelons avant, seraient agréablement surpris. Nous faisons partie d'un mouvement international."

L'IA|BE compte quelque 1.100 membres. Son domaine d'activité est le secteur financier, principalement et traditionnellement le secteur de l'assurance et des pensions. Les membres de l'IA|BE se soumettent à des règles déontologiques basées sur des normes internationales. Mais l'Institut s'occupe principalement de formation professionnelle.

Frank Dausy: "Pour nous, ce n'est pas tellement de savoir si nos membres suivent les formations *Continuous Professional Development* chez nous, chez leur employeur ou auprès d'une autre instance qui importe. C'est le contenu qui prime. Quiconque respecte nos



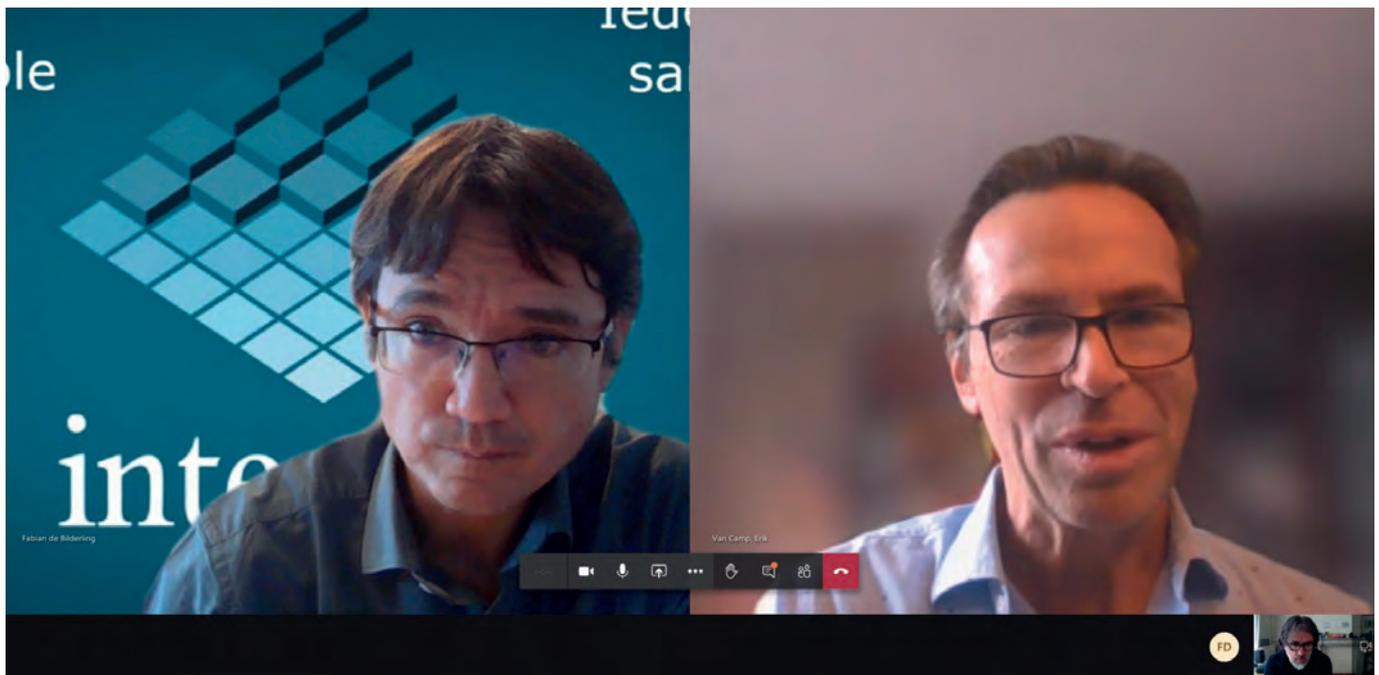
Le président Erik Van Camp



Le vice-président Fabian de Bilderling



Le directeur général Frank Dausy



règles obtient de notre part la qualification *IA|BE Qualified Actuary*. Environ 400 de nos membres possèdent cette qualification, gage de leur professionnalisme, ce qui constitue un atout pour leurs employeurs ou leurs clients.”

En général, l’actuariat est une spécialisation complémentaire après une formation de base en mathématiques. Mais il y a des étudiants qui suivent la formation en actuariat après une formation de base en économie, en sciences ou une autre formation à orientation quantitative. Dans le passé, de nombreux ingénieurs commerciaux embrayaient sur une formation actuarielle après leurs études. Aujourd’hui, nous avons beau-

La concentration qualitative que l’on a en Belgique est unique au monde. Les formations que dispensent l’UCLouvain, l’ULB et la KULeuven figurent en bonne place parmi le top 12 mondial (source: *Eduniversal Masters Best Ranking*).

Erik Van Camp: “Pour nous, en tant qu’organisation, un corps académique qui jouit d’une telle renommée internationale est un formidable atout. Nous collaborons en organisant notre *IA|BE Prize* annuel qui récompense les meilleures thèses de master en actuariat dans les universités belges, notre *IA|BE Chair* au cours de laquelle un invité étranger fait part de nouvelles idées à nos membres, ou encore notre *IA|BE*

sont intéressés par une meilleure compréhension de la pratique actuarielle.”

Frank Dausy: “Nous estimons qu’il est de notre devoir de nous ouvrir aux non-actulaires. Fin 2019, nous avons lancé un *Insurance Directors Program* qui proposait aux administrateurs de compagnies d’assurances actuels et futurs une formation destinée à élargir leur champ de vision, et nous comptons réitérer l’expérience régulièrement. Le succès qu’a rencontré ce programme nous a un peu surpris, mais c’est le signe d’un réel besoin. Nous allons aussi réitérer notre programme virtuel *Solvency II*, à savoir une série de 26 webinaires diffusés le mercredi soir de 16 à 18 heures, et composée de trois modules: *Basic, Advanced & Compare*.”

L’IA|BE est entre-temps devenue experte en réunions vidéo pour de grands groupes.

Frank Dausy: “Comme la plupart des organisations, le Covid-19 nous a obligés à adapter notre offre. Nous avons dû accélérer la transformation numérique. Pour l’instant, toutes nos réunions et nos formations sont virtuelles. Ce qui ne constitue pas nécessairement un inconvénient. Notre webinaire consacré aux *IA|BE 2020 Prospective Mortality Tables* a été suivi par près de 400 participants.”

“A l’occasion de la crise du coronavirus, nous avons proposé nos services à la BNB. Nous voulons continuer d’assumer ce rôle consultatif.”

coup d’ingénieurs civils. Pour de nombreux actulaires, la formation consistait à faire un master post-master, mais – depuis le décret de Bologne –, il est aussi possible de faire un master après un baccalauréat.

Le rôle historique de la Belgique dans la création de la profession d’actuaire se reflète dans la formation académique.

Summer School qui s’étale sur plusieurs jours. En outre, nous pouvons compter sur nos universités pour combler les lacunes dans notre offre de formation.

Le fait qu’elle se concentre sur la défense des intérêts des actulaires ne fait pas pour autant de l’IA|BE une organisation hermétique aux non-actulaires. Nos formations sont ouvertes à tous ceux qui

UNE PROFESSION POUR LA VIE

125 ans c'est long, toujours plus long qu'une vie humaine. Au cours de toutes ces années, la profession d'actuaire a considérablement évolué. Ses compétences se sont diversifiées. L'arrivée de 'Solvency II' a été un accélérateur.

Erik Van Camp: "Dans le passé, les règles relatives à la détention de capital étaient simples. Aujourd'hui, le profil de risque réel de l'assureur est pris en compte, aussi bien en ce qui concerne le type d'assurances commercialisées que le type d'investissements réalisés. Solvency II nous impose d'évaluer l'ensemble des risques en permanence et le plus correctement possible. En assurance vie, toutes les hypothèses sur les probabilités de mortalité doivent être corroborées, les probabilités de résiliation doivent être prises en compte, etc. Cela entraîne un surcroît de travail."

Fabian de Bilderling: "De nos jours, plus aucun produit n'est lancé sans *product approval proces*, sans en connaître l'impact sur le ratio Solvency II... D'un point de vue technique, la législation est devenue beaucoup plus complexe. La technicité s'est réellement accrue. Mais il n'y a pas que ça. Depuis ces vingt dernières années, les actuaires doivent composer avec des éléments beaucoup plus nombreux en matière de *risk management*, non seulement en termes quantitatifs, mais aussi en ce qui concerne les risques de gouvernance et de *reporting*.

Il y a une interaction constante entre la théorie et la pratique, ce qui a pour effet de confronter les actuaires en permanence à de nouveaux défis. Prenez par exemple l'impact de la faiblesse des taux d'intérêt sur la position de capital et sur les investissements. L'actuaire aide à évaluer et à mitiger ces risques. La révolution des données en est un autre exemple."

Erik Van Camp: "Aujourd'hui, on dispose d'une quantité incroyable de données et d'une puissance de calcul quasi illimitée, mais pour interpréter correctement cette multitude de données, il faut de la discipline et une grande ouverture d'esprit."

Le président de l'IA|BE met ici le doigt sur un autre développement. Les actuaires sont ceux qui ont accès à toutes les données et qui peuvent établir des liens entre elles. Ce qui place l'actuaire moderne au cœur de toute innovation. Et ce qui requiert des compétences sociales autres que la bosse des maths.

Erik Van Camp: "Longtemps, l'image de l'actuaire a été celle d'un pur mathématicien, travaillant sur ses modélisations dans sa tour d'ivoire. Aujourd'hui, l'actuaire communique horizontalement dans toute l'entreprise, il est en contact avec des juristes, des comptables, des spécialistes du marketing... Il faut essayer de se comprendre, se donner du *feed-back*, avoir une approche pragmatique. Un spécialiste du marketing réfléchit de manière créative, mais pour les nouveautés, il n'y a pas encore de statistiques disponibles. Un actuaire, s'il ne peut pas quantifier de manière rationnelle, a souvent tendance à mettre le holà. C'est là précisément qu'il est important de collaborer et de faire des esti-

mations avec les quelques données dont on dispose afin de ne pas faire obstacle à l'innovation et à la créativité. Ensuite, les assureurs rectifient le cap progressivement. Dans un premier temps, ils font davantage appel à la réassurance, puis diminuent au fur et à mesure qu'ils disposent de plus d'informations."

L'importance croissante des compétences sociales se constate aussi dans le syllabus.

Fabian de Bilderling: "Le syllabus universitaire s'est étoffé. Dans l'offre de formations de l'IA|BE, on prête aussi plus attention aux *soft skills*. Les connaissances théoriques restent évidemment fondamentales. Mais sans le lien avec le monde réel, les connaissances techniques de l'actuaire n'ont guère de sens."

NOUVEAUX DÉFIS

Parallèlement à la numérisation et à la quantité de données, la technicité des modèles a aussi considérablement augmenté.

Erik Van Camp: "Prenez l'assurance auto. Auparavant, nous n'utilisions que les données statiques de l'assureur. Aujourd'hui, nous pouvons recourir à des sources externes au moment même et alimenter en principe les modèles avec les données dynamiques de tous les capteurs et caméras dans et sur la voiture, avec des informations sur le style de conduite du conducteur, les moments où la voiture est en mouvement et à l'arrêt, etc. Mais il faut bien sûr rester pragmatique. Car on peut développer des modèles extrêmement complexes, mais il faut qu'une police d'assurance soit suffisamment conviviale pour permettre au client de la souscrire rapidement. C'est pourquoi il est important de développer intelligemment les modèles, afin de soutenir les gens du marketing dans leur processus."

“ Sans le lien avec le monde réel, les connaissances techniques de l'actuaire n'ont guère de sens. Nous devons aussi les partager avec les non-actuaires. ”

Fabian de Bilderling: "Nous évaluons ensuite la probabilité que le client souscrive le produit qui lui est proposé. Ou la probabilité qu'une police soit résiliée. Nous relevons les moments auxquels le client décroche dans le processus de souscription. Quels sont les éléments déclencheurs? Posons-nous trop de questions par exemple? Ne pourrions-nous pas obtenir ces informations via une autre source? Pouvons-nous épargner au client de devoir remplir certaines données? Pouvons-nous compléter ces infos nous-mêmes pour que le client n'ait plus qu'à vérifier leur exactitude? Combien de fois pouvons-nous démarcher un client dans un délai donné? De quelle manière peut-on aborder le client et quels messages peut-on lui faire passer? Avec quel produit avons-nous le plus de chance d'aboutir?"

NOUVELLES TABLES DE MORTALITÉ PROSPECTIVES IA|BE 2020



Les petites filles qui naissent aujourd'hui peuvent espérer vivre jusqu'à 91,54 ans. Les garçons, jusqu'à 89,91 ans. La différence entre homme et femme tend à s'amenuiser.

L'Institut des Actuaire en Belgique a adapté ses tables de mortalité. L'édition précédente remontait à cinq ans. Dorénavant, l'objectif est d'actualiser les tables de mortalité prospectives chaque année.

Ceux qui naissent aujourd'hui peuvent espérer vivre plus longtemps que ceux qui sont nés hier. Et pas qu'en Belgique. En fonction de la norme sociale et du niveau de prospérité, l'espérance de vie augmente partout. La tendance en Europe occidentale est très similaire.

“Le Covid-19 peut avoir un impact négatif sur l'espérance de vie. Mais il est aussi possible que la pandémie pousse l'espérance de vie moyenne à la hausse.”

Les tables de mortalité de l'IA|BE sont prospectives. Elles modélisent l'évolution de la probabilité de décès dans le temps. En fonction de la date de naissance, l'espérance de vie est différente. Ainsi, sur la base d'une même table de mortalité, celle de quelqu'un qui naît aujourd'hui est différente de celle de quelqu'un qui naîtra l'an prochain, voire même demain.

Les petites filles qui naissent aujourd'hui peuvent espérer vivre jusqu'à 91,54 ans. Les garçons, jusqu'à 89,91 ans. Une femme de 65 ans peut encore compter sur 23,14 an-

De la table de mortalité IA|BE 2015 à la table de mortalité IA|BE 2020

Espérance de vie

	Hommes		Femmes	
	A la naissance	65 ans	A la naissance	65 ans
IA BE 2015	88,71	19,92	92,85	23,63
IA BE 2020	89,91	20,38	91,54	23,14

nées de vie. Un homme du même âge soufflera encore en moyenne 20,38 fois ses bougies. Par rapport aux tables de mortalité de 2015, l'avance des femmes continue de s'amenuiser.

Des projections ont aussi été faites pour 2040 et 2060. On s'attend à ce qu'une femme qui naîtra en 2040 vive jusqu'à 93,15 ans. Pour un homme, ce devrait être 92,08 ans.

En ce qui concerne les produits, l'augmentation de l'espérance de vie peut se traduire de deux manières. Le coût des assurances décès est susceptible de baisser, car la probabilité de décès diminue. Quant aux assurances qui versent une rente viagère, leur coût augmentera car on s'attend à ce que l'assureur doive servir cette rente plus longtemps.

L'impact du Covid-19 sur notre espérance de vie n'a pas encore été chiffré dans les nouvelles tables de mortalité. Erik Van Camp, président de l'IA|BE: "Il faudrait être devin pour pouvoir dire comment le Covid-19 va impacter nos chances de survie futures. On connaît le chiffre de surmortalité. Mais la médecine tâtonne encore en ce qui concerne les conséquences à long terme d'une infection au Covid-19. Une personne qui a été infectée en subira-t-elle des conséquences à long terme, ou guérira-t-elle complètement? Aujourd'hui, ce n'est pas encore clair. On ne sait pas encore si la surmortalité va persister ou disparaître complètement."

Selon Erik Van Camp, l'impact du coronavirus pourrait encore avoir deux effets opposés: "Si le Covid-19 a des conséquences à long terme, cela peut avoir un impact négatif sur l'espérance de vie. Mais d'un autre côté, il est possible que les survivants poussent l'espérance de vie moyenne à la hausse. Le passé nous a par exemple appris que la génération qui est née pendant la Seconde Guerre mondiale a une plus longue espérance de vie que celles qui sont nées avant et après. Pendant les périodes difficiles, seuls les plus forts survivent. Et ceux qui sont plus forts ont par conséquent une espérance de vie plus élevée."

TENDANCES

L'actuaire aide le marketing à s'inscrire dans le *customer journey*. C'est pourquoi on attend de lui qu'il soit en phase avec son temps. L'actuaire moderne tient compte de l'ESG (*environmental, health, social & governance*). L'actuaire souhaite découvrir de nouveaux liens dans ces domaines.

Erik Van Camp: "Nous y préparons nos membres lors de séminaires et d'autres initiatives. Nous constatons que l'ensemble du secteur financier accorde beaucoup plus d'attention à l'environnement et au réchauffement climatique. Il y est aussi encouragé par l'Europe. Nous examinons les liens entre les règles, les changements de comportement et l'impact potentiel sur les risques. Il est possible que quelque chose qui est bénéfique pour le climat permette en même temps de réduire le risque. On constate aussi que l'impact social d'un choix est de plus en plus fréquemment pris en compte dans les considérations

d'un assureur. Dans le passé, un produit devait avant tout être rentable. Aujourd'hui, il est aussi important que la marge bénéficiaire soit raisonnable. Elle ne doit pas être excessive. Lorsqu'ils dégagent une marge bénéficiaire élevée, de plus en plus d'assureurs se demandent si un tel profit sera bien accepté. Ou si on ne va pas les accuser de vente abusive. Les intérêts du client doivent être protégés. Le client doit être informé correctement."

LES CINQ ANNÉES À VENIR

Son 125^e anniversaire est l'occasion pour l'Institut de se tourner vers l'avenir.

Erik Van Camp: "Notre premier horizon est à cinq ans. Nous voulons continuer à défendre les intérêts de nos membres et à nous professionnaliser. Répondre encore mieux aux attentes de nos membres grâce à la formation continue et en prêtant attention au caractère social. Nous voulons nous concentrer da-

vantage sur notre rôle envers la société. La Banque nationale de Belgique (BNB) nous consulte déjà lorsqu'elle a besoin d'un conseil technique indépendant. A l'occasion de la crise du coronavirus, nous avons spontanément informé la BNB via notre groupe de travail. Nous voulons absolument continuer à l'aider en assumant ce rôle consultatif."

Fabian de Bilderling: "La quête du Saint Graal, c'est la reconnaissance de la fonction professionnelle de l'actuaire, comme c'est le cas pour le réviseur. C'est notre objectif à long terme. Ce sera pour nous le signe d'une professionnalisation à 100%."

Hans Housen



Pour plus
d'informations:
www.actuary.be

Informations Fiscales

Formations pour comptables,
le secteur bancaire
et les assurances

informationsfiscales.be