



# Pacific Rim Actuaries Club of Toronto

## SOA Strategic Plan Update

**MIKE LOMBARDI**

**SOA President**

**FSA, CERA, FCIA, MAAA**



# The SOA's Mission and Vision

## Our Mission

- Through education and research, the SOA advances actuaries as leaders in measuring and managing risk to improve financial outcomes for individuals, organizations, and the public.

## Our Vision

- Actuaries are highly sought after professionals who develop and communicate solutions for complex financial issues.

# The SOA's Strategic Plan (2017-2021) in Brief...

- Education that anticipates changing expectations
  - Global services, tailored by region
  - Members gain global perspectives
  - Research focused in deep programs on key issues
  - Diverse membership positioned to succeed in new roles
- Analyze, prioritize, and respond to changing environments
  - Sustainable and efficient resource models and decision processes
  - Effective and mutually-beneficial relationships

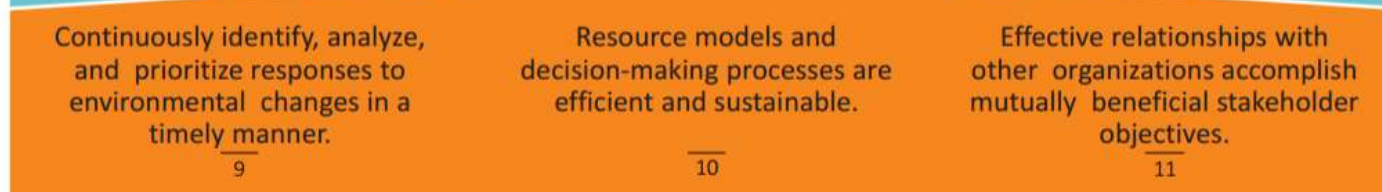
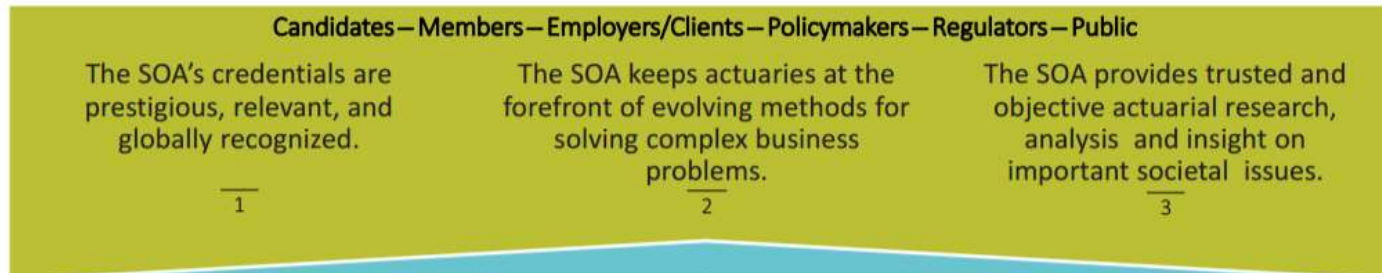


**Mission:**

Through education and research, the SOA advances actuaries as leaders in measuring and managing risk to improve financial outcomes for individuals, organizations, and the public.

**Vision:**

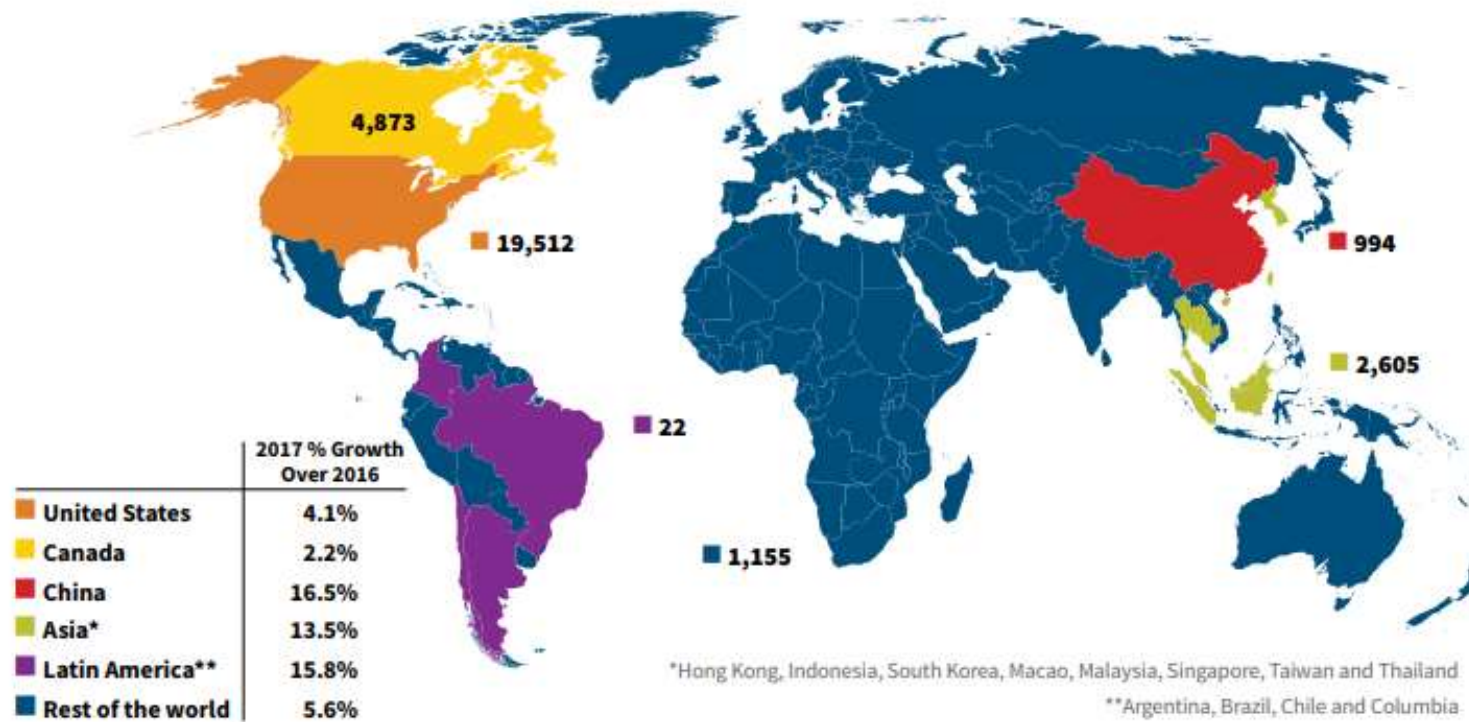
Actuaries are highly sought-after professionals who develop and communicate solutions for complex financial issues.



# SOA Membership Overview

## MEMBERS BY REGION

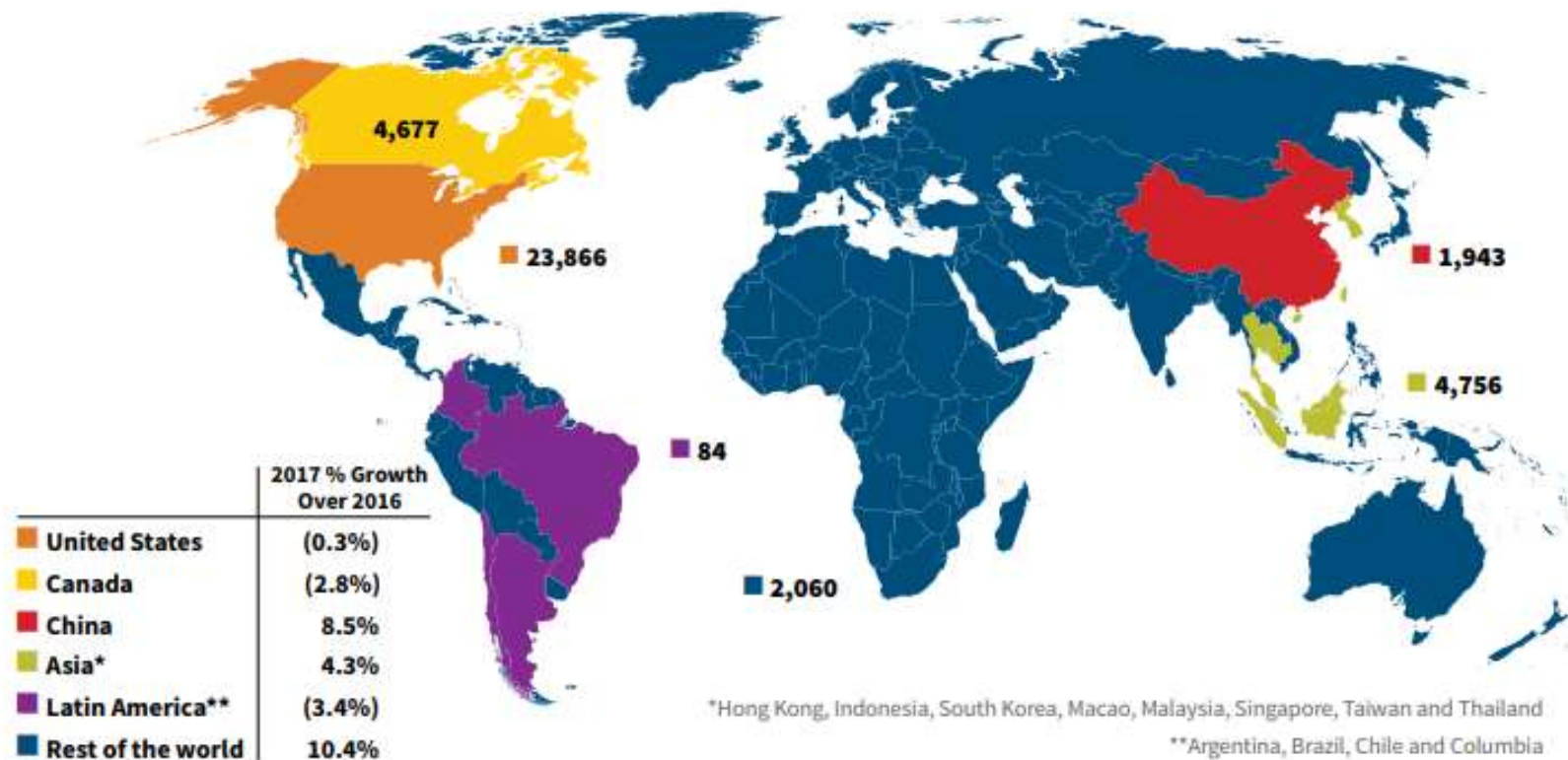
**29,161** TOTAL MEMBERSHIP COUNT FOR 2017



# SOA Candidates Overview

## CANDIDATES BY REGION

**37,386** CURRENT CANDIDATES FOR 2017





# SOA Governance: Overview & Updates

- Board of Directors
  - Elected by SOA members (FSAs & 5-year ASAs)
  - Presidential Leadership (4 → 3 members)
  - Elected Board Members (18 → 15 members)
  - Vice-Presidents (6 → 0 members)
- Leadership Team of the Board
- Board Committees: Finance, Audit & Risk, Governance & Policy
- Operational Committees (volunteer-based)



# SOA Stats Overview

2017 Results	Canada	U.S.	Rest of World
Membership Count	17%	67%	16%
Dues Revenue	17%	67%	16%
Total Exam Registrations	12%	64%	24%
ASA Registrations	12%	64%	24%
FSA Registrations	14%	62%	24%
Total Exam Revenue	14%	63%	23%
ASA Revenue	13%	64%	23%
FSA Revenue	17%	60%	23%
Education/Exam Volunteers	31%	66%	3%

# Percent of Canadian Members in Sections

Section	Percent
Actuary of the Future	15%
Education and Research	18%
Entrepreneurial & Innovation	13%
Financial Reporting	8%
Health	4%
International	13%
Investment	18%
Joint Risk Management	16%
Leadership & Development	16%
Long Term Care Insurance	4%

Section	Percent
Marketing & Distribution	9%
Modeling	13%
Predictive Analytics & Futurism	10%
Product Development	10%
Reinsurance	15%
Retirement	21%
Smaller Insurance Company	8%
Social Insurance & Public Finance	7%
Taxation	5%
Technology	12%

# CIA & SOA Memorandum of Understanding

Collaboration and cooperation on education:

- CIA representatives on curricula and exam committees for components recognized by CIA
- Exam co-branding strategy
- Plan and work together on future needs

# SOA Education & International Markets

An emerging global workforce and **globally interconnected** risk requires a **global credential**.

The SOA provides specific support to non-North American members that includes services **tailored by region**, so international members can **meet the local needs of their market**.

Nearly  
**4,600**  
members &  
**5,000**  
candidates  
in Canada

**2,900**  
members &  
**6,060**  
candidates  
in Asia

Exams  
delivered in  
**100**  
countries

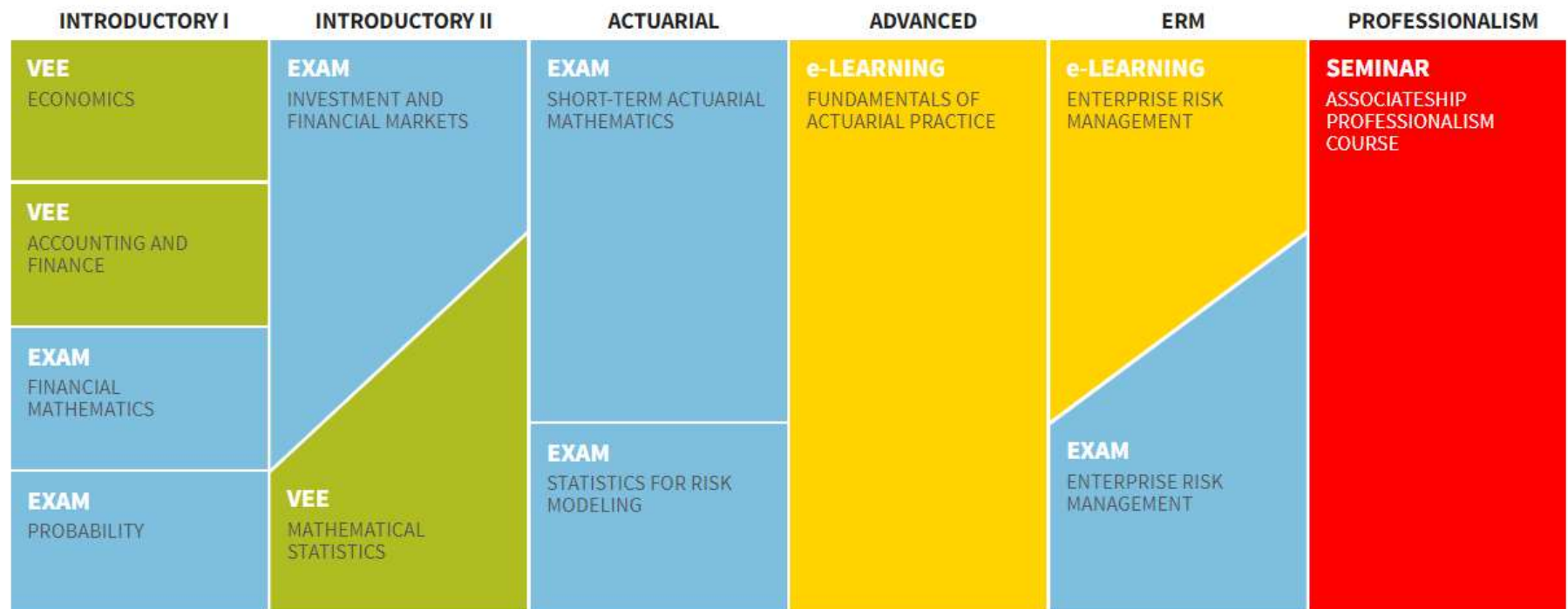
# ASA Pathway: Curriculum Changes

INTRODUCTORY I	INTRODUCTORY II	ACTUARIAL	ADVANCED	PROFESSIONALISM
<b>VEE</b> ECONOMICS	<b>EXAM</b> INVESTMENT AND FINANCIAL MARKETS	<b>EXAM</b> LONG-TERM ACTUARIAL MATHEMATICS	<b>e-LEARNING</b> FUNDAMENTALS OF ACTUARIAL PRACTICE	<b>SEMINAR</b> ASSOCIATESHIP PROFESSIONALISM COURSE
<b>VEE</b> ACCOUNTING AND FINANCE		<b>EXAM</b> SHORT-TERM ACTUARIAL MATHEMATICS		
<b>EXAM</b> FINANCIAL MATHEMATICS		<b>EXAM</b> STATISTICS FOR RISK MODELING	<b>PROJECT</b> PREDICTIVE ANALYTICS	
<b>EXAM</b> PROBABILITY	<b>VEE</b> MATHEMATICAL STATISTICS			

# ASA Curriculum Changes

- 12 components for ASA instead of 10
  - Predictive analytics emphasis
  - Long term and short term insurance
- Changes reflect employer-valued components and the quality, rigor, and depth of expertise expected of SOA members.
- ASA curriculum changing in July 2018
  - Effective for new ASAs as of July 1, 2018
  - Effective for new FSAs after July 1, 2022

# CERA Pathway: Curriculum Changes





# Certified Actuarial Analyst



- CAA Global established by IFoA and SoA to promote the CAA qualification globally
- Seeking accrediting organizations from other actuarial associations
- Upon completion of CAA qualification, candidates must choose organization for affiliation
- SOA has created separate subsidiary for CAA membership
  - Code of conduct
  - CPD requirements & tracking process
  - Discipline process



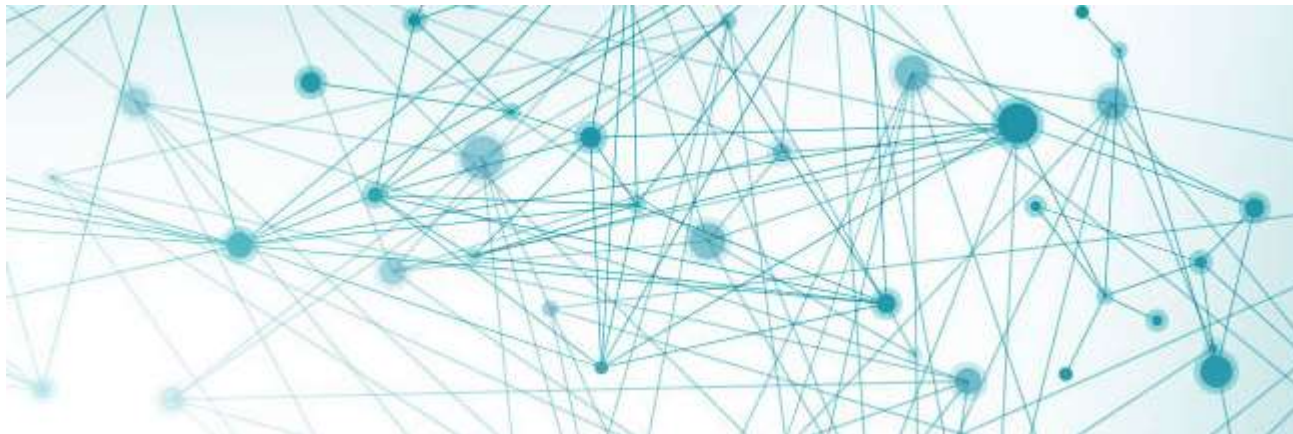
# CAA Qualification

- Internationally recognized professional qualification for those who excel at technical and analytical work
- Focused on actuarial support roles and broader financial services sector
- Designed to complement, not compete with the traditional Associateship and Fellowship qualifications



# Predictive Analytics Updates

- Predictive Analytics certificate program for actuaries
- 2017 inaugural Predictive Analytics Symposium
- Kaggle involvement program
- Intern program to place actuaries in non-traditional roles



# Enhanced Environmental Scanning

- Identify trends important to the SOA and the actuarial profession
- Assess impact of changes in the environment and make informed decisions to develop an appropriate response
- Develop formal structure for organization to:



# International Strategy



SOCIETY OF  
ACTUARIES®











# SOA China Annual Symposium

29-30 June, 2017  
Shanghai, China



Songchen Sheng



Jing Guo





# 北美精算师协会主席迈克·隆巴尔迪： 精算将在风控、投资等上发挥更为重要作用

本报记者 李致鸿 北京报道

随着中国保险市场的日益成熟，精算行业愈发受到重视。“对于中国保险市场而言，精算行业大概只有25年的历史。目前，精算行业的作用主要是定价和评估，随着中国精算师的经验变得更加丰富，相信他们能够在更加复杂的领域发挥作用，包括风险管理、投资和分销等。”日前，北美精算师协会(SOA)主席迈克·隆巴尔迪(Mike Lombardi)在接受21世纪经济报道记者独家专访时如是说道。

作为一名资深的精算师和管理者，Mike Lombardi对中国市场的发展有着自己独特的观察视角。例如，他指出，在一些发达国家，万能险经过了多年实践得以发展起来，这样监管部门和市场能有充足的时间在产品和投资方面进行及时调整，中国市场需要时间的沉淀；在商业车险改革上，不同的国家走过了不同的历程，难以说哪一国家的模式适合中国借鉴。

总之，中国市场既需要借鉴成熟市场成功和失败的经验，也需要充分结合自身实际，探索稳定、健康和持续的发展之路。

## 国外万能险发展 经过多年积累

《21世纪》：中国保险公司应该如何满足日益增长的健康、养老和医疗需求，美国有何可供借鉴的经验？

Mike Lombardi：中国的人口正在经历老龄化的过程。就人口的平均年龄而言，到2030年，中国将成为世界上老龄化程度最高的国家之一；到2050年，中国将有四分之一



迈克·隆巴尔迪

的人口超过65岁。此外，中国不断增长的中产阶级对财务安全性的要求日益提高。

在这一过程中，需要清楚政府和私有部门各自能够发挥什么作用，这在不同的国家会有不同的解决方案。例如，在欧洲，上述问题的解决主要是由政府主导，私有部门发挥的作用不大；在北美，则主要由私有部门驱动，尤其像美国的医疗机构。

在此基础上，保险公司需要对相关产品和解决方案进行创新，借鉴世界其他地区的成功和失败经验，可以利用好上海自贸区，更好地借鉴外国公司在这一方面的经验教训。目前来看，中国上市保险公司的业务模型相当不错，可以在健康、养老和医疗上发挥引领作用。

《21世纪》：在低利率环境下，保险公司应该如何更好地发展？

Mike Lombardi：目前，利率下行是全球普遍存在的问题，包括北美、欧洲和亚洲。幸运的是，相较于其他国家和地区的保险公司，中国的保险公司不必承诺过高的保证利率。同时，由于整个市场的利率持续处于较低的水平，消费者对收益的期望值也会相应下降。

如果利率水平始终没有出现好转，消费者对于产品的需求会从投资性的产品转到

一些投资性并不那么强的保障性产品，如定期寿险、健康险产品等。

《21世纪》：如何看待万能险在中国市场的发展？

Mike Lombardi：相比之下，美国和加拿大的万能险是经过多年实践才得以发展起来，这样监管部门和市场能有充足的时间在产品和投资方面进行及时调整。

中国的万能险面临着一些挑战，因为其引入中国市场时间并不长，消费者对这一产品的复杂性和效用了解也并不多，一些保险公司为了提高收益率便会加大权益市场、海外市场投资，但这也会导致流动性以及资产负债不匹配方面出现更大的风险。因此，一方面需要为消费者提供更多的教育，另一方面也需要监管部门提供更多的指导。相信随着时间的推移，这一市场能够慢慢地发展起来。

《21世纪》：如何看待精算及精算师在中国市场发挥的作用，有何建议？

Mike Lombardi：在一些发达国家，精算行业已有超过100年的历史，但在中国大概只有25年的历史。相较于北美和其他比较成熟的精算市场，中国的精算行业正在定义他们自己的角色。目前，精算行业的作用主要是定价和评估，随着中国精算师的经验变得更加丰富，相信他们能够在更加复杂的领域发挥作用，包括风险管理、投资和分销等。

## “一带一路”对寿险 将是长期性机遇

《21世纪》：你认为“一带一路”会为中国保险公司提供哪些发展机会？

Mike Lombardi：“一带一路”将会增加

财险和事故险方面的机遇。在“一带一路”之下，将会产生更多的基础设施建设，以及更多的交通活动，这为财险、事故险公司发展与交通相关的保险的多样化提供了机会。目前，中国绝大部分财险公司的主营业务都是车险，希望它们可以借助“一带一路”的契机，使得自身不再完全依赖车险，确保业务多元化。

相比之下，“一带一路”对寿险方面的影响可能一开始不大，不过，随着“一带一路”不断地发展，其沿线的人口将会变得更加富裕，中产阶级也会不断成长起来，这些人群自然会有寿险、财险和事故险方面的需求，而精算师在这些方面也能发挥重要的作用。

《21世纪》：外资保险公司在华市场发展情况不太理想，有何建议？

Mike Lombardi：目前，外资保险公司在华发展缓慢，市场份额不足5%。对于财险而言，市场份额更是远小于5%。

究其原因，一方面由于监管更加倾向于本地公司，另一方面由于外资公司没有及时针对本地的文化和市场进行调整，如有一些在欧洲和美国非常成功的产品及分销渠道，并不能适应中国市场。因此，对于这些外资公司而言，需要更好地利用经验教训，不带偏见地看待中国市场，发展公司业务。

具体建议有五，第一，外资公司应该具有长期的愿景，需要耐心。第二，足够灵活，从而能够快速地对监管及市场的变化进行调整。第三，股东能够做出承诺，能够为公司发展提供资金，包括初期非常高昂的运营费用及并不理想的盈利。第四，应该更加具有创造力，更加具有灵活性，更好地实现运营，提高效率，改善产品。第五，利用积累的精确可靠的数据，对风险进行定价、评估和监督，更好地管控风险。（编辑：闻沁波）

# Nankai University





# Nankai University



# Questions and Discussion



SOCIETY OF  
ACTUARIES®

