

Young Actuaries Initiative YAI

→ Käynnistettiin vuonna 2024 Ranskan ja Saksan aktuaarijärjestöjen toimesta. Sen jälkeen lukuisia aktiviteetteja on toteutettu yhteistyössä Euroopan yhteisöverkoston ja sen ulkopuolisten kumppaneiden kanssa.

→ Yhteistyön tavoitteena on tukea nuorten aktuaarien urakehitystä ja rakentaa rajat ylittäviä yhteisöjä Euroopan mantereella ja sen ulkopuolella.

→ Toiminnan painopisteenä ovat aktiviteetit, jotka tuottavat suoraa lisäarvoa yhteisölle.

YAI tapahtuma **Young Actuaries Leadership and Career Development -seminaari**

järjestettiin 27.-28.11.2025 Saksan Münchenissa. Seminaarin isännöi German Association of Actuaries yhteistyössä vakuutusyhtiö Munich Ren kanssa. Seminaarin ohjelmassa oli teknisiä sessioita, johtajien pyöreän pöydän keskustelu, verkostoitumisilta sekä ammatillisen kehittymisen työpajoja. Seminaarin tavoitteena oli tuoda yhteen seuraavan sukupolven nousevia osaajia aktuaarijärjestöistä Euroopassa ja sen ulkopuolella.



Ensimmäinen seminaaripäivä 27.11.2025

Leaders roundtable "Key factors of success"

Johtajien pyöreän pöydän keskustelussa olivat mukana Susanna Adelhardt (Chairperson, DAV), Luis Jiménez (Head of Corporate Underwriting and Claims L&H, Munich Re) ja Matthias Pillaudin (Chairperson, AAE). Keskustelu lähti liikkeelle menestyksen avaintekijöistä: mitä

hyvältä johtajalta vaaditaan ja mitkä ovat johtajuuden tärkeimmät osa-alueet. Keskustelu oli vuorovaikutteista seminaarin osallistujien kesken, ja johtajat vastasivat kattavasti esitettyihin kysymyksiin. Keskustelimme kansainvälisen työskentelyn haasteista sekä siitä, mitä nuorena aktuaarina voisi painottaa omassa tekemisessään, jotta loisi menestymiselle mahdollisimman hyvää polkua.

Workshop: Make your message heard Osa 1

Työpajan pitivät Noémie Elkrieff ja Gregor Vanerian. Jakauduimme ryhmiin ja tehtävänä oli suunnitella muutaman minuutin puhe. Kävimme läpi hyvän puheen valmistelemisen vaihe vaiheelta, tärkeimmät tekijät markkinoinnin näkökulmasta sekä mitkä ominaisuudet tekevät puhujasta vaikuttavan. Käytimme puheen valmistelussa kolmen W:n metodia: why, what ja who pureutuen syvällisesti metodin saloihin. Pidimme valmistelemamme puheet muille ryhmille ja saimme palautetta mikä meni hyvin ja mitä olisi voinut parantaa.

Päivä päättyi rentoon verkostoitumisiltaan päivällisen parissa.

Toinen seminaaripäivä 28.11.2025

Workshop: Make your message heard Osa 2

Työpaja alkoi haasteiden läpikäymisellä: mitä teet, jos vastapuoli ei tykkää tarjoamastasi tuotteesta ja miten saat tilanteen kääntymään parempaan suuntaan. Meille esiteltiin ”Yes ... but ...” ja ”No ... and ...” -metodit, joiden avulla pystyt kohteliaasti ja ammattimaisesti kieltäytymään vastapuolen huonosta ehdotuksesta pitäen tilanteen positiivisena. Keskustelimme myös omien tunteiden vaikutuksesta vuorovaikutustilanteissa sekä liiallisen itsevarmuuden – kuten sen, että oletat tuotteesi olevan markkinoiden paras – negatiivisesta vaikutuksesta keskusteluun.

Technical session on: "International Reserving"

Teknisen session piti Kea Schoder (Expert, Munich Re). Kea havainnollisti kaavioiden avulla, miten vahinkojen selviämisenopeus vaihtelee riippuen vakuutuslajista. Esimerkiksi autovakuutuksessa vahingot selviävät keskimäärin erittäin nopeasti, kun taas terveysvakuutuksessa suurempi osuus vahingoista tulee esille vasta vuosienkin kuluttua vakuutustapahtumasta. Kea kertoi, miten maailman tapahtumat tulee huomioida kaavioita tulkittaessa. Esimerkiksi vuonna 2017 tuhoa aiheuttaneet hurrikaanit sekä koronavuosisien hurja inflaatio vaikuttavat käyriin eikä eri vuosia voi sokeasti verrata keskenään.

Technical session on: "AI"

Teknisen session piti Simon Hatzesberger (Manager, Deloitte). Simon kertoi tekoälyn käyttämisen hyödyistä, joista suurimpina olivat ajan säästäminen sekä tekoälyn paremmasta suoriutumisesta verrattuna perinteisiin menetelmiin. Simon esitteli Googlen NotebookLM:n muutaman case studies:n avulla. NotebookLM:ssä voit itse valita tietolähteet, joiden pohjalta tekoäly etsii vastaukset esitettyihin kysymyksiin.