

Entender la importancia de la tarificación en seguros

POR **MATEUSZ GINTROWSKI** CO-FUNDADOR QUANTEE

Un hombre sabio dijo una vez que existen tres grandes factores que marcan la decisión del cliente: “precio, precio y precio”. Por supuesto que la realidad es mucho más compleja, aún así, hay una gran verdad en esta cita. Intentemos entender por qué es tan importante concretamente en seguros.

Desde el punto de vista del cliente, los seguros son tanto un producto necesario como un gasto no deseado que no provee ningún valor mientras nada pase.

Al mismo tiempo, los productos de seguros suelen ser complicados, y el cliente no interioriza las consecuencias de productos con menores precios y/o menor protección. Como resultado, los consumidores tienden a decidir en gran medida basados en el precio.

Desde el punto de vista del asegurador, una tarificación adecuada de sus productos es al mismo tiempo compleja y crítica. Compleja, en medida que el asegurador necesita evaluar el coste del riesgo aceptado al emitir la póliza, siendo este intangible, incierto y basado en estimaciones de datos históricos. Crítico, en medida que una adecuada evaluación del riesgo y, por tanto, de la tarificación de una póliza impacta directamente en la solvencia y rentabilidad de las cuentas. Una cartera de pólizas infra-valoradas obliga al asegurador a recortar costes para cubrir las pérdidas esperadas. ¿Dónde? El primer lugar y más obvio es en el coste más grande, los siniestros. El asegurador puede verse empujado a rechazar un mayor ratio de siniestros, buscar reparaciones o sustitutivos más baratos en lugar de centrarse en la calidad del servicio y la satisfacción del cliente. Una situación nada agradable para los asegurados.

¿SUENA A CONFLICTO DE INTERESES? NO NECESARIAMENTE

La respuesta es una tarificación precisa y personalizada que reconcilie los intereses de ambas partes. Probablemente os preguntaréis, ¿qué significa exactamente?

Naturalmente, se trata de un tema amplio y complicado con el que fácilmente escribir un libro. En este artí-

culo expondremos de forma sencilla y enfocada algunos puntos clave:

- ▶ **Los aseguradores deben equiparse con capacidades de modelización de riesgos avanzadas**, incluyendo las más novedosas técnicas de machine learning, que permiten evaluar un mayor número de factores explicativos, así como descubrir dependencias y correlaciones que los modelos tradicionales no son capaces de capturar.
- ▶ **Los aseguradores deben implementar herramientas que ayuden a fijar el precio de mercado correcto a cada individuo.** Hoy en día, muchos aseguradores basan sus tarifas en estructuras tarifarias que tratan a cada consumidor como parte de un segmento. En realidad, cada asegurado es único y merece ser tratado de forma individualizada.
- ▶ **El mayor requisito para una gestión adecuada de la tarificación en seguros es la capacidad de realizar ajustes y promocionar dichos cambios en modelos sofisticados de forma rápida y sencilla.** Es especialmente importante debido al entorno altamente dinámico actual que exige adaptarse a los aseguradores e implementar tecnologías que les permitan responder a las necesidades y expectativas de sus clientes.

En resumen, la tarificación precisa y justa es imprescindible para las compañías de seguros al igual que para los asegurados como criterio de decisión. Es crítico en igual medida para los aseguradores ser competitivo, mantener la rentabilidad y diseñar ofertas personalizadas a cada cliente. Es responsabilidad y obligación de los aseguradores movilizar las tecnologías disponibles para hacer frente al desafío descrito y en Quantee nos sentimos orgullosos de apoyar a los en este viaje.



El asegurador puede verse empujado a rechazar un mayor ratio de siniestros, buscar reparaciones o sustitutivos más baratos en lugar de centrarse en la calidad del servicio y la satisfacción del cliente