

actualidad

aseguradora

ENTREVISTA

84



FERNANDO MUÑOZ
ECHEVARRÍA, PRESIDENTE
DE APCAS

DOCUMENTO

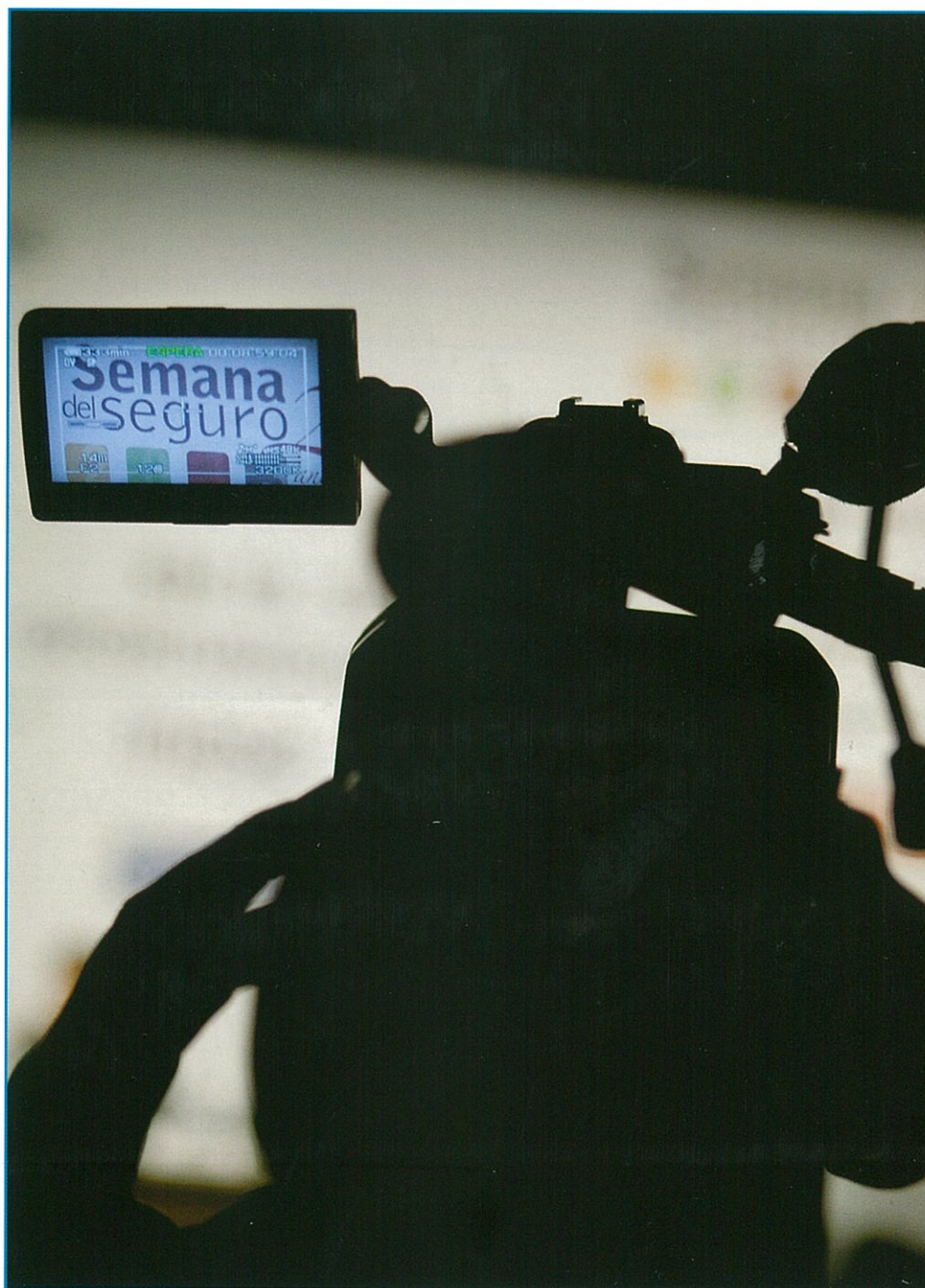
47



ENTREVISTA

92

JUAN PARDIÑAS, DIRECTOR DEL
SECTOR SEGUROS DE EXPERIAN
ESPAÑA



Semana del Seguro 2013

El cliente, eje central de una edición única

en portada

Semana
del seguro 20^o
aniversario

DEBATE PROFESIONAL DE ACTUARIS IBÉRICA: "EQUILIBRIO ENTRE GLM Y TARIFICACIÓN BONUS MALUS"

Un equilibrio necesario

DE FORMA MUY PRÁCTICA E INTERACTIVA, ACTUARIS IBÉRICA DESARROLLÓ, EN LA TARDE DEL 13 DE MARZO, UN DEBATE PROFESIONAL BAJO EL TÍTULO "EQUILIBRIO ENTRE GLM Y TARIFICACIÓN BONUS MALUS". COMO SE SUBRAYÓ, PERMITIÓ ABORDAR "UNO DE LOS TEMAS CANDENTES EN LA ACTUALIDAD, COMO ES EL DEL PRICING" PARA EL QUE, COMO SE ADELANTÓ, LA PROPIA FIRMA PREPARA, PARA DESPUÉS DEL VERANO, UNA SOLUCIÓN ADAPTADA.



LO ABRIÓ el consejero delegado de la firma, Javier Aparicio, que explicó las principales características de su grupo, destacando su implantación en Europa y su oferta basada en consultoría actuarial y herramientas actuariales, así el especial grado de sofisticación de la misma. También aludió a la apuesta por "estar muy cerca de nuestros clientes y de sus dudas y problemas". Introdujo el debate a un tema que, como subrayó, "es uno de los temas candentes en la actualidad, como es el del pricing" para el que nuestra firma prepara, después del verano, una solución adaptada que denominará 'Actu-Pricing'.

El debate se abrió con una ponencia simultánea de José Luis Vilar, miembro del Comité Científico de Actuaris International, y Michaël Noack, responsable de Pricing Software de Actuaris International. Vilar realizó un ejercicio teórico-

práctico de aproximación a la aplicación del Bonus-Malus, mientras que Noack expuso la tarificación a priori bajo la herramienta GLM, con un enfoque global de todo el proceso desde el tratamiento inicial de la información a la optimización de las tarifas, simulaciones y estudios del impacto. En su ponencia, Noack incidió también en el papel del actuario que, como dijo, "ha cambiado en los últimos años, pasando de ser un observador del pasado a participar en la


MICHAËL NOACK: "ES MUY IMPORTANTE QUE LOS ANALISTAS SE LIBEREN DE LAS TAREAS RUTINARIAS Y ENCUENTREN TIEMPO Y ESPACIO PARA LA CREATIVIDAD Y LA SOLUCIÓN DE LOS RETOS DEL NEGOCIO"

toma de decisiones de negocio" y las nuevas herramientas tienen que adaptarse a este cambio. Lo importante es que los analistas se liberen de las tareas rutinarias y encuentren tiempo y espacio para la creatividad y la solución de los retos del negocio. En ningún caso el papel fundamental del actuuario, recalcó, "puede ser sustituido por una máquina".

DETECTAR POSICIONES VENTAJOSAS

Vilar, por su parte, destacó que "la metodología de la programación lineal por metas (linear goal programming) es tan flexible que permite el diseño de Sistemas Bonus Malus que simultáneamente reúnen las condición de optimalidad de la escala de primas (respecto del criterio de la equidad del sistema y el equilibrio financiero de la cartera que se haya fijado previamente) y de satisfacción de criterios comerciales de dicha escala. Esto permite contar con un método que agudiza la competencia en el mercado, capaz de detectar posiciones de pricing ventajosas pero desocupadas, al mismo tiempo que se instituye en una útil herramienta para la mejora de SBM ya existentes o de comparativa de los que

JOSÉ LUIS VILAR: "LA METODOLOGÍA DE LA PROGRAMACIÓN LINEAL POR METAS ES TAN FLEXIBLE QUE PERMITE EL DISEÑO DE SISTEMAS BONUS MALUS QUE SIMULTÁNEAMENTE REÚNEN LAS CONDICIÓN DE OPTIMALIDAD DE LA ESCALA DE PRIMAS Y DE SATISFACCIÓN DE CRITERIOS COMERCIALES DE DICHA ESCALA"

ya funcionan en el mercado para su posterior superación". Las intervenciones de ambos se vieron complementadas posteriormente con un animado debate sobre la materia, con participación de Mónica Román (representante de MAPFRE FAMILIAR), Jesús Segura (AMA SEGUROS), Manuel Mínguez (GES SEGUROS), Eduardo Sánchez (MAPFRE), Idoia García Manzano (BBVA SEGUROS) y Ángel González (DIRECT SEGUROS). 

**PARA NOSOTROS
NO ES UN MEDIADORA,
ES ANA**

en Lagun Aro
lo importante son
las personas