

Agustín de la Cuerda
CUO – Allianz Global Risks Spain

La Intención de los Suscriptores

XVII Congreso Español de Gerencia de Riesgos y Seguros

“LA GERENCIA ESTRATÉGICA DE RIESGOS ANTE LAS PANDEMIAS DEL SIGLO XXI”

Allianz 
Global Risks

Contenido

- 1 Proceso de Suscripción
- 2 Herramientas actuales
- 3 Orientación al cliente
- 4 Conclusiones



El Proceso de Suscripción

- Fases del proceso
- Puntos fundamentales
- Exposición vs Siniestralidad
- Puntos débiles

Fases del proceso de suscripción



Fases del proceso de suscripción



- Solicitud de cotización
- Información específica por línea de negocio
- Siniestralidad
- Informes de inspección



Fases del proceso de suscripción



- Evaluación continua y normalizada de la exposición:
 - ▶ Identificación ▶ Evaluación ▶ Monitorización ▶ Toma de decisiones ▶ Identificación ▶
- Análisis de la siniestralidad (AS IF, siniestralidad punta)
- Enfoque de suscripción adecuado a las características del riesgo
- Analizar mejoras futuras en la calidad de los riesgos: recomendaciones de mejora, establecer criterios de prioridad
- Equipos de suscripción para conseguir una visión equilibrada desde principio a fin. “Comprender” el riesgo

Fases del proceso de suscripción



- Limitaciones impuestas por los tratados de Reaseguro
- Normas de suscripción
- Análisis de coberturas
- Enfoque óptimo a la exposición real

Fases del proceso de suscripción



- Herramientas desarrolladas por actuarios y suscriptores
- Exposición (ocupación, suma asegurada, PML)
- Siniestralidad
- Riesgos de la Naturaleza (P. Internacionales)
- Otros



Fases del proceso de suscripción



- Capacidad óptima utilizada

- Incluir aspectos más relevantes de la cotización
 - Modalidad
 - Ámbito de cobertura
 - Límites de indemnización
 - Extensión de garantía y sublímites
 - Franquicias
 - Condiciones específicas para Riesgos de la Naturaleza y Terrorismo
 - Capacidad
 - Tasas
 - Exclusiones

Fases del proceso de suscripción



- Reflejar los Términos y Condiciones pactados (control de calidad en la emisión)
- Cumplir con las normativas locales en todos los países involucrados: impuestos, pools, etc.
- Programas Internacionales
- Gestión de documentos

Puntos fundamentales de la suscripción

- Disponer **información completa** y detallada sobre los riesgos
- **Analizar** la siniestralidad de los últimos años
- Términos y Condiciones bien **estructurados y claros**
- **Estructurar** el procedimiento de **tarificación**
- Desarrollar procedimientos para **medir la disminución de la exposición por mejoras** en la calidad de los riesgos
- Confirmar **valores asegurados**
- Ser **consistente y coherente** en la tarificación
- Respetar capacidades asignadas



Exposición vs Siniestralidad

Suscripción en base a Exposición



Exposición vs Siniestralidad

Suscripción en base a Exposición

- Se basa en la experiencia histórica con suficiente representatividad
- Tiene en cuenta la siniestralidad individual, pero no es la base del cálculo
- Principal problema: Disponer de suficiente información de un segmento/actividad para poder tarificar de forma fiable
- Los mercados globales son los únicos con un universo estadístico suficientemente representativo

¿Disponemos de datos globales suficientes para poder individualizar totalmente un riesgo con la adecuada segmentación?

Exposición vs Siniestralidad

Suscripción en base a Siniestralidad



Exposición vs Siniestralidad

Suscripción en base a Siniestralidad

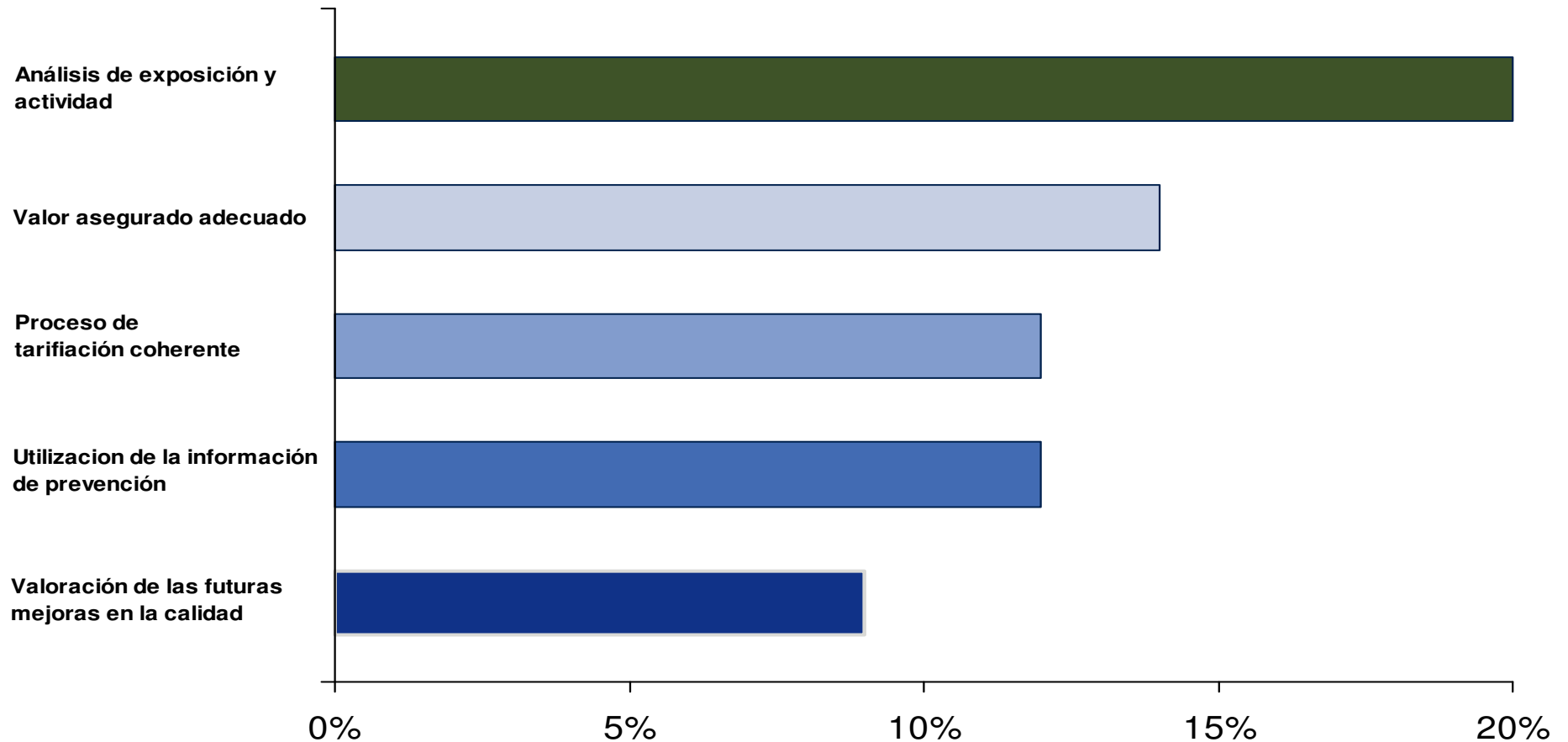
- Generalmente se sobre-tarifica o infra-tarifica el riesgo (orientación a un plazo más corto)
- Puede variar mucho de un año a otro (volatilidad)
- No se tienen en cuenta posibles riesgos de alta exposición y baja frecuencia
- Generalmente el problema no es un determinado cliente sino la valoración general de la cartera

OPTIMO

Utilizar la experiencia individual para corregir la tarificación en base a la exposición inherente

Puntos débiles de la suscripción

El 67% de los cambios propuestos para mejorar el proceso de suscripción abarcan las siguientes áreas



Source: Exposure Property & Engineering / GE Insurance Solutions nº14 1-2 quarter 2005

- ✓ Suscripción consistente y rentable para todas las partes en el largo plazo
- ✓ Suscripción técnica y transparente
- ✓ Términos adecuados al riesgo
- ✓ Diseño/Flexibilidad productos
- ✓ Suscripción orientada al cliente
- ✓ Mantener el equilibrio de la cartera global



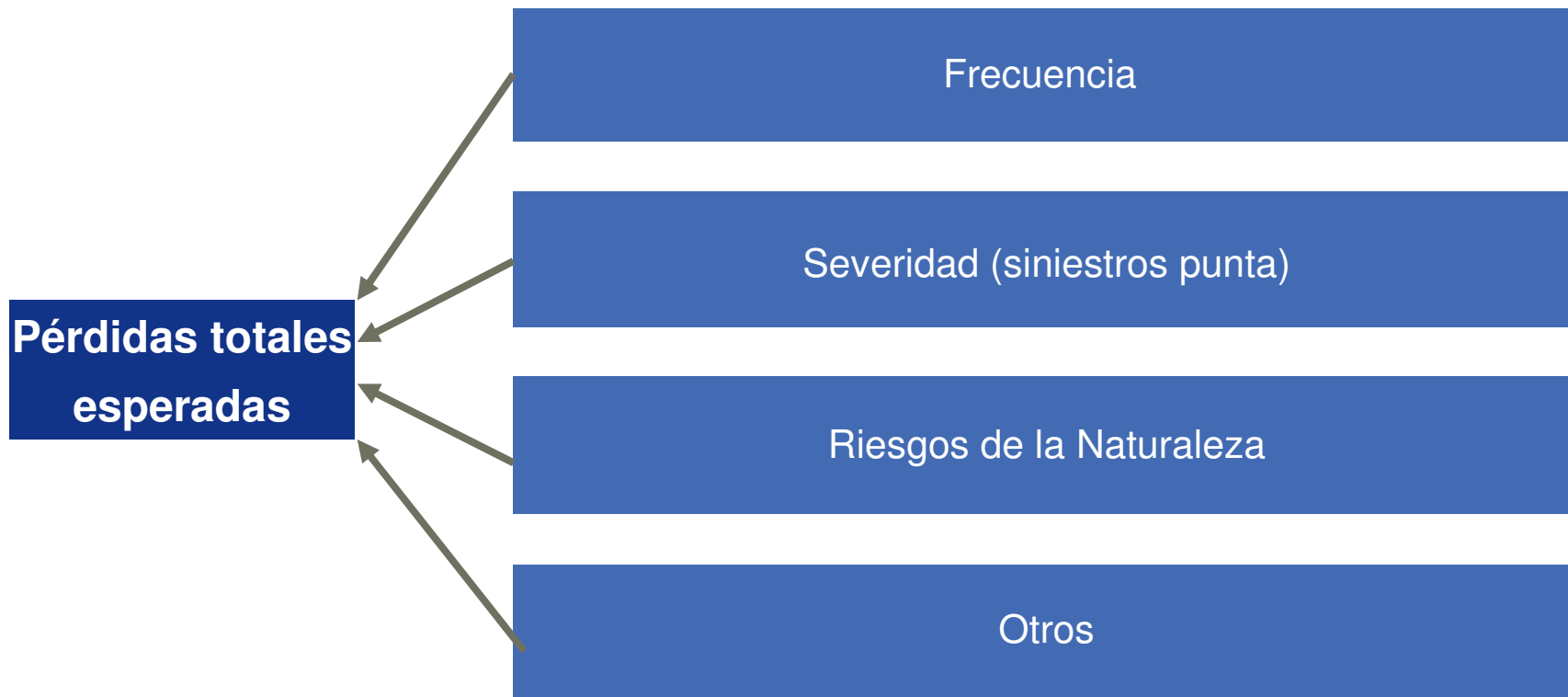
2

Herramientas de Suscripción

- Puntos de partida
- Herramientas de soporte
- Riesgos de la Naturaleza
- Análisis de la siniestralidad
- Ventajas de las herramientas

Puntos de partida

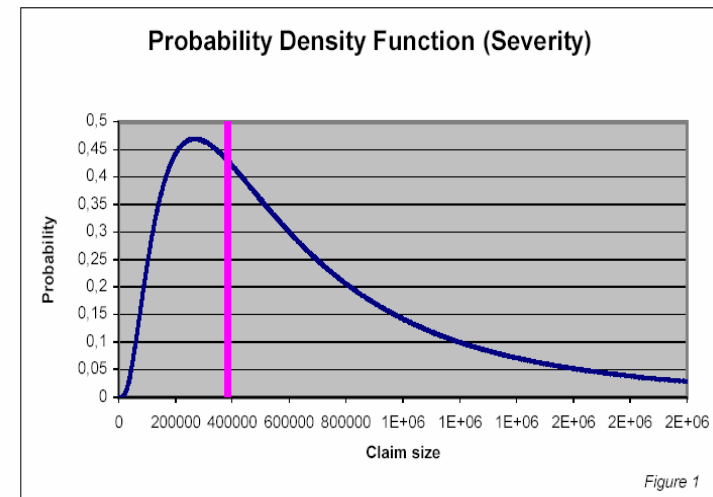
Como punto de partida el reto es el cálculo de las pérdidas esperadas



Herramientas de soporte

Puntos fundamentales de las herramientas actuales de Rating

- Enfoque adecuado a un segmento con presencia internacional
- Base actuarial, pero enfoque de suscriptor experto
- Capacidad para simular cientos de escenarios de pérdidas
- Gestión dinámica del capital en riesgo
- Considera la diversificación a nivel de cliente y de cartera



Integración en el proceso de suscripción

Bases del proceso interno de tarificación

- No se basa en tablas de tarificación
- Tiene en cuenta la calidad de los riesgos ▶ Informes de inspección
- Divide y analiza la siniestralidad prevista según sea siniestralidad de Frecuencia o Severidad
- Se basa en la simulación de cientos de hipótesis
- Aplica los términos y condiciones específicos de cada riesgo

Integración en el proceso de suscripción

Funcionalidad

- Incluye probabilidades de periodos de retorno en tasas
- Existen factores que puede manipular el suscriptor en base a su experiencia y conocimiento de la cuenta
- Calcula el Retorno de Capital
- Tiene en cuenta la influencia de los siniestros punta
- Reduce la complejidad de los procesos con una mayor precisión en el resultado

Riesgos de la Naturaleza



Riesgos de la Naturaleza

Cálculo de la pérdida anual esperada por la exposición a Riesgos de la Naturaleza

- Localización exacta de cada riesgo
- Simulación mediante RMS de los riesgos ubicados en situaciones críticas
- Cálculo de la exposición. Ayuda a cuantificar un riesgo complejo
- Gestión de cúmulos a nivel de cartera global
- Términos y Condiciones óptimos según la exposición del cliente

Análisis de la siniestralidad

AS IF

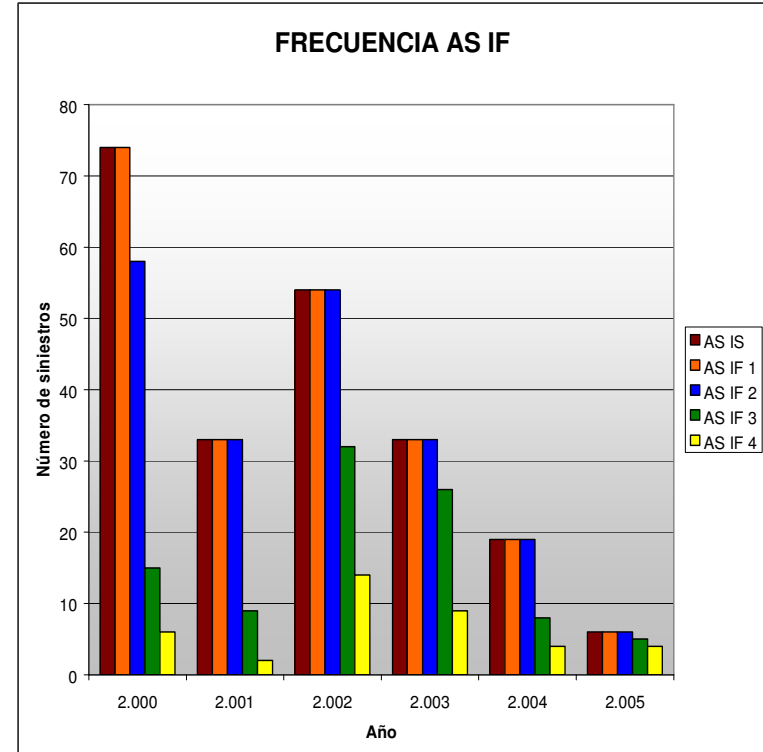
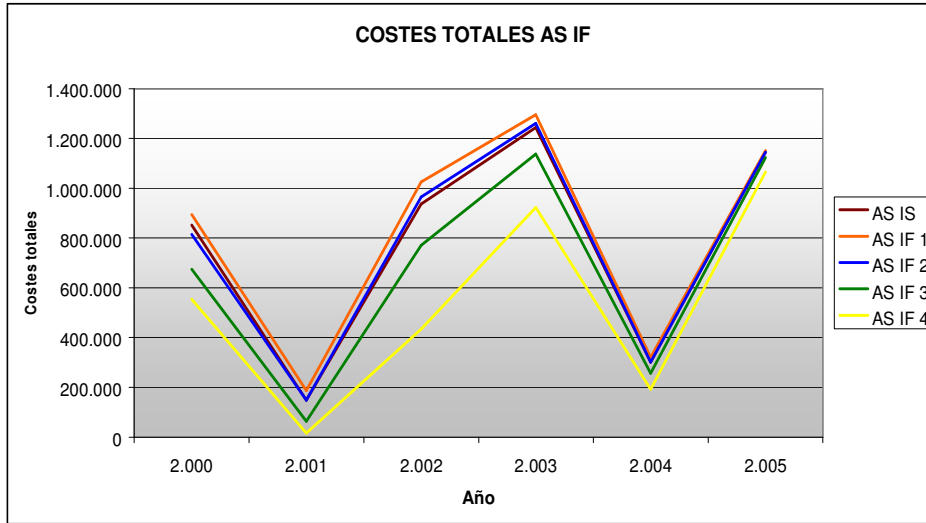
- Análisis basado en la experiencia siniestral del asegurado
- Simulación de diferentes escenarios según distintas franquicias y coberturas
 - Relación siniestros/primas
 - Número de siniestros
 - Siniestro medio
 - Coste total
 - Garantías afectadas
- Evolución

Siniestros punta

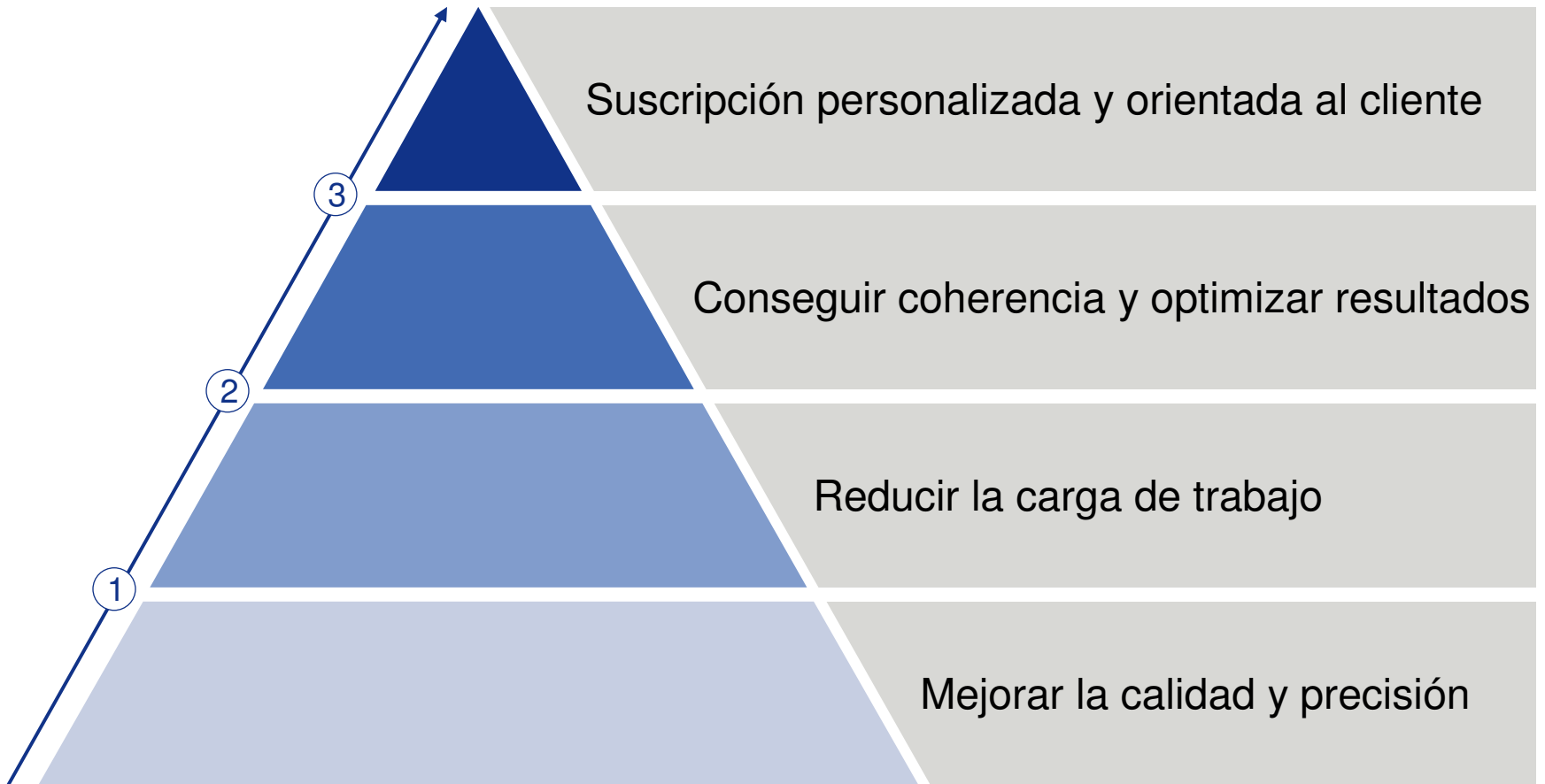
- Representatividad limitada

Análisis de la siniestralidad

Anualidad	AS IS				AS IF 1				AS IF 2				AS IF 3				AS IF 4			
	Coste Total	Nº stros	Stro medio	S/P	Coste Total	Nº stros	Stro medio	S/P	Coste Total	Nº stros	Stro medio	S/P	Coste Total	Nº stros	Stro medio	S/P	Coste Total	Nº stros	Stro medio	S/P
2.000	852.138	74	11.515	56,81%	894.769	74	12.091	59,65%	814.485	58	14.043	54,30%	673.982	15	44.932	44,93%	553.917	6	92.320	36,93%
2.001	149.632	33	4.534	8,55%	186.908	33	5.664	10,68%	149.632	33	4.534	8,55%	63.031	9	7.003	3,60%	15.970	2	7.985	0,91%
2.002	935.677	54	17.327	62,38%	1.025.292	54	18.987	68,35%	965.549	54	17.881	64,37%	771.667	32	24.115	51,44%	434.192	14	31.014	28,95%
2.003	1.243.389	33	37.678	62,17%	1.295.546	33	39.259	64,78%	1.260.774	33	38.205	63,04%	1.137.670	26	43.757	56,88%	922.735	9	102.526	46,14%
2.004	302.361	19	15.914	16,34%	320.937	19	16.891	17,35%	302.361	19	15.914	16,34%	256.985	8	32.123	13,89%	192.554	4	48.138	10,41%
2.005	1.144.533	6	190.756	57,23%	1.150.533	6	191.756	57,53%	1.144.533	6	190.756	57,23%	1.123.683	5	224.737	56,18%	1.065.585	4	266.396	53,28%
Total de 2000 a 2005	4.627.730	219	21.131	43,66%	4.873.984	219	22.256	45,98%	4.637.333	203	22.844	43,75%	4.027.018	95	42.390	37,99%	3.184.954	39	81.665	30,05%
Media de 2000 a 2005	771.288	37			812.331	37			772.889	34			671.170	16			530.826	7		



Ventajas de las herramientas



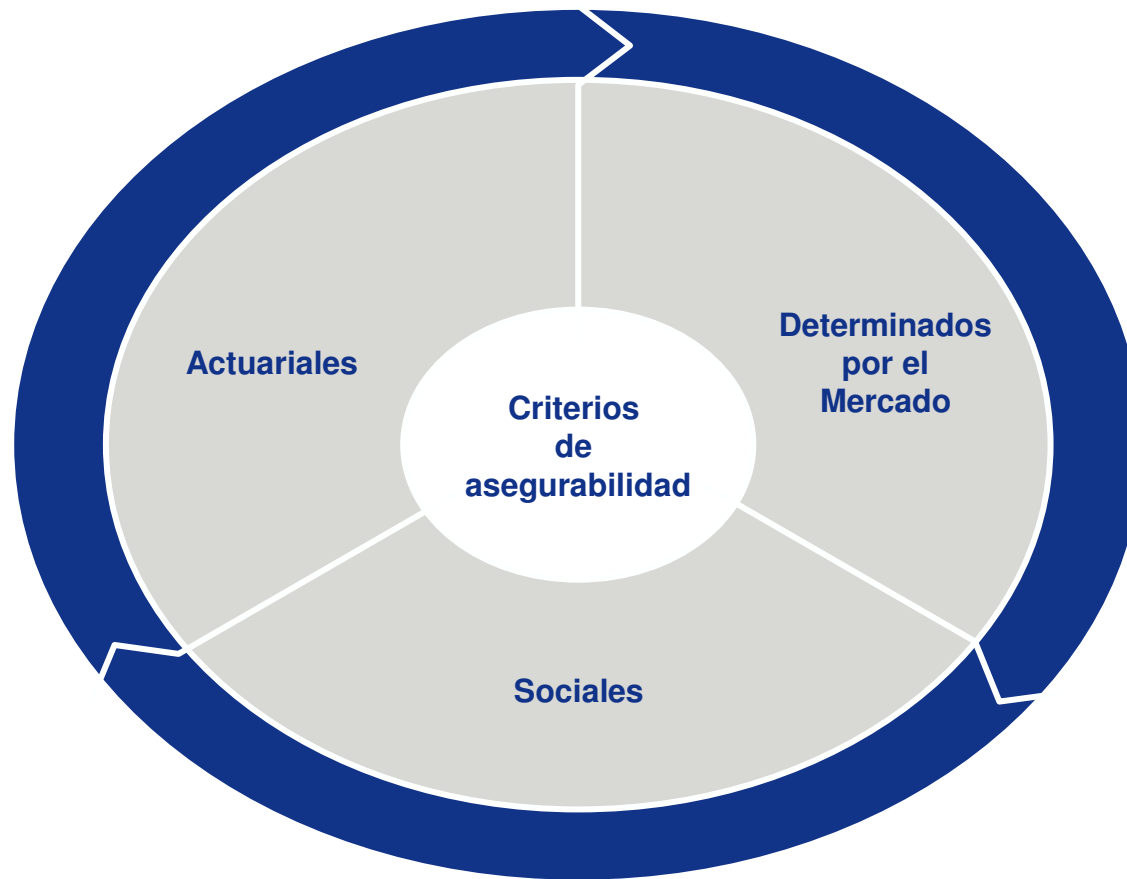


Orientación al cliente

- Asegurabilidad
- Innovación
- Gestión del contrato de seguros

Asegurabilidad

Los riesgos que son asegurables son cuantificables y delimitados



Asegurabilidad

Los riesgos que son asegurables son cuantificables y delimitados

- La asegurabilidad de un riesgo puede cambiar en el transcurso del tiempo
- La estabilidad en el largo plazo reduce la incertidumbre, incluso en segmentos de alta volatilidad
- Las condiciones deben ser aceptables tanto para aseguradores como asegurados

Los límites de la asegurabilidad se pueden desplazar, pero no eliminar

Innovación

Cubrir los nuevos riesgos y comprender como evolucionan los existentes

- Debemos seguir innovando para satisfacer las necesidades de transferencia de riesgo de nuestros clientes
 - Nuevos tipos de cobertura
 - Ajustar las condiciones actuales a la evolución de la exposición

Elemento clave para la capacidad de adaptación



Flexibilidad del contrato de seguro

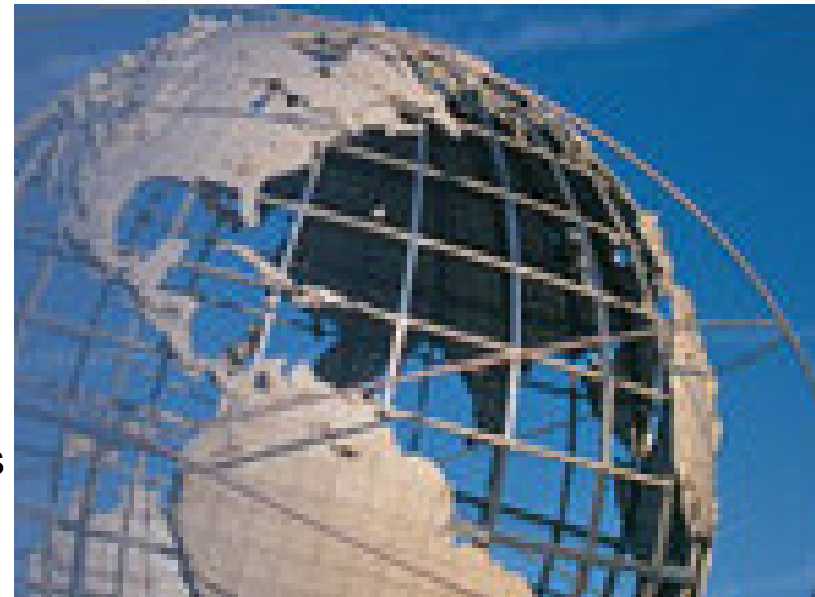
Gestión del contrato de seguros

Contrato de seguros personalizado para el cliente

- Cláusulas específicas adaptadas a cada cliente
- Flexibilidad en el contrato de seguros

Programas Internacionales

- Servicio local / Control único del programa
- Aprovechar la experiencia de todos los países



Orientación al cliente

Orientarse al cliente de forma clara y consistente (“El cliente es lo primero”), junto con una fuerte optimización de los recursos

- Diálogo abierto
- Entorno de confianza
- Estabilidad sin sorpresas
- Largo plazo
- Amplio abanico de productos y soluciones aseguradoras
- Presencia global



Innovar para satisfacer las necesidades de transferencia de riesgo de nuestros clientes

4

Conclusiones

Conclusiones

Proceso de suscripción

- “Comprender” el riesgo
- Adaptar las condiciones y el precio a la exposición real del cliente
- Suscripción transparente y con rigor técnico

Herramientas de soporte

- Suscribir de forma más precisa y orientada a la exposición del cliente
- Ser más objetivos y coherentes en la tarificación

Orientación al cliente

- Diálogo abierto con el cliente y su broker
- Entorno de confianza
- Estabilidad sin sorpresas
- Orientación al largo plazo



¿Cómo podemos mejorar nuestra relación con el cliente y el broker?

¿Comunicación?
¿Flujo de Información?
¿Proceso?
¿Calidad de Servicio?





Gracias por su Atención

Compañeros de viaje hacia una meta común

Allianz 
Global Risks