

El papel del actuario (pasado, presente y futuro)

Almudena García Pérez // Actuario de seguros

Este año (2022) se han cumplido 25 años desde que completé lo que en aquel momento era la licenciatura en Ciencias Actuariales y Financieras y 15 años desde la lectura de mi tesis que me proporcionó el título de 'doctora' por la Universidad de Alcalá.

A riesgo de sonar como el "abuelo cebolleta", han pasado muchas cosas en este tiempo y algunas de ellas tan estadísticamente improbables como marca la cola de la distribución de Pareto. Pero no quiero discutir sobre teorías estadísticas o sobre matemática actuarial.

Llevo 25 años dedicada al sector asegurador, compaginando mi función principal con la docencia en la Universidad, la consultoría y otras colaboraciones de diversa índole y, sin embargo, la tarea más difícil a la que me enfrenté fue a la pregunta de mi hijo: "Mamá, y tú ¿a qué te dedicas?"

Si habitualmente la gente te mira raro cuando digo que soy "actuario", intentando descifrar si actuó en cine o en teatro, mi pulso se aceleró ante la gran responsabilidad de explicárselo a un niño de 10 años, así que opté por contarle el tipo de trabajos que había hecho más allá de la explicación simplificada: "la que hace cálculos y matemáticas en las empresas de seguros".

Mas allá de la anécdota y del esfuerzo por exponer a mi peque lo que es un seguro y para qué sirve, aquella situación me hizo reflexionar sobre el papel del actuario en la práctica, su función real en las entidades o su relevancia para la sociedad, de acuerdo con mi experiencia y la de otros compañeros actuarios.

En estos 25 años de profesión que yo he vivido, los actuarios han tenido funciones relevantes y como destaca la norma de Solvencia II, **la Función Actuarial es una Función Clave**, porque estoy absolutamente convencida de que Solvencia II nos ha colocado en el epicentro, dotando de una relevancia tangible la profesión del actuario. Y no olvidemos nuestro colegio, el Instituto de Actuarios Españoles y el enorme esfuerzo que equipo directivo tras equipo directivo han realizado para obtener el prestigio que tiene nuestra profesión hoy en día.

Y por ello, me gustaría compartir aquí, el recorrido que el actuario ha tenido, tiene y tendrá ya sea en

ramos de vida, de no vida o pensiones. No hablaré de organización sino de funciones y responsabilidades, pues la configuración por departamentos difiere en cada entidad.

Comenzaré por aquello que da sentido a todas y cada una de las funciones que expondré después: **LA GESTIÓN DEL DATO.**

Los datos son nuestro alimento, nos nutrimos de ellos para tomar decisiones adecuadas, oportunas y óptimas. Sin datos, existe la intuición y la experiencia, pero no la evidencia.

Los datos son nuestro alimento, nos nutrimos de ellos para tomar decisiones adecuadas, oportunas y óptimas. Sin datos, existe la intuición y la experiencia, pero no la evidencia

No hablo solo de explotar los datos y crear modelos predictivos, sino de toda la cadena, que arranca con la disponibilidad, pero continua con la calidad, la oportunidad y capacidad para ser explotados.

Entendida nuestra materia prima, vamos adelante con aquellas **funciones que se relacionan con NEGOCIO:**

Tarificación:

Qué relevante y qué complejo es el proceso de tarificación. La dificultad de conjugar, la suficiencia de la prima (para cubrir siniestralidad, gastos, recargos y si procede beneficios) con la equidad (mayor prima para los segmentos con mayor propensión a la siniestralidad) y con la presión comercial para bajar las tarifas.

Y claro, no solo está la presión por vender, también la de retener y conjugar la evolución de los resultados de la cartera con las reglas de Bonus / Malus (si es

que se aplican) e incentivando la permanencia de los segmentos con menor siniestralidad y compensando primas con los clientes menos 'deseables'.

Suscripción:

El proceso de suscripción se relaciona con el control de los riesgos y en la manera que aceptamos o rechazamos a los potenciales clientes. Lo que preguntamos para contratar (por ejemplo, la edad), lo que solicitamos asegurados (por ejemplo, documentación), lo que consultamos en otras fuentes, se emplea para ubicar al cliente en un segmento de riesgo.

El apetito de riesgo, es decir, la propensión o aversión al riesgo de la entidad, define las exclusiones o límites de acuerdo con la experiencia de siniestralidad conocida o estimada, condicionando directamente la frecuencia de siniestralidad.

La suscripción y la tarificación deben ser un tándem: cada segmento de riesgo debe tener su precio y la apertura a nuevos segmentos del mercado debe ir acompañada de un adecuado análisis de potencial siniestralidad para que pueda ser tarificada

La dificultad radica en equilibrar la selección de riesgos (el suscriptor quiere los buenos) y el volumen de mercado potencial (el equipo comercial quiere todos). A veces las discusiones hacen vibrar las ventanas.

La suscripción y la tarificación deben ser un tándem: cada segmento de riesgo debe tener su precio y la apertura a nuevos segmentos del mercado debe ir acompañada de un adecuado análisis de potencial siniestralidad para que pueda ser tarificada.

Mercado (market):

No jugamos solos, por ello es fundamental entender y estudiar el mercado para encontrar a los potenciales clientes que se adecuan al perfil de riesgo y que encajan dentro del apetito de la entidad bajo un en-

torno de alta competencia con enérgicas campañas de captación.

Y es que no es lo mismo un precio técnico que un precio comercial, por lo que, de nuevo el actuario se enfrenta al complejo dilema entre la necesidad comercial y la previsión de siniestralidad.

En definitiva, se trata de monitorizar las necesidades de la sociedad y el posicionamiento de otras entidades para no quedarse atrás o incluso estar a la vanguardia en iniciativas e innovación.

Producto:

Con la configuración del producto introducimos una nueva variable en la fórmula: lo que cubre y excluye cada producto determina la prima final de éste y también el apetito al riesgo, ya que determinadas coberturas pueden ser mas o menos atractivas para determinados segmentos.

Se trata de evaluar las garantías, las coberturas y sus exclusiones para conjugar la utilidad y el valor para los asegurados con el precio y control de la siniestralidad.

Gestión de siniestros:

De nuevo hay que manejar el equilibrio entre las expectativas del cliente y el control de la siniestralidad; entre la satisfacción de ser generosos y el requerimiento financiero de austeridad.

El pilar fundamental en el que se apoyan la función de tarificación, la suscripción y el producto es la siniestralidad. El control de los costes medios, los ajustes de precio a proveedores, la correcta estimación de cargas y la presión contra el fraude son herramientas críticas.

Desviaciones en las magnitudes de base tendrían efectos sobre la suficiencia de las tarifas y en definitiva, sobre los resultados del negocio. La clave, desde un punto de vista actuarial, es la anticipación a lo que 'probablemente' vendrá, ya sea con modelos complejos o sencillos.

En temas de negocio, los conflictos entre los criterios técnicos y comerciales son vibrantes y la búsqueda del equilibrio es una constante, si bien, la ventaja del actuario es poder contar con la evidencia estadística y la capacidad de estimación.

La apasionante ciencia actuarial no solo se muestra en el escenario; tras el telón existen otras muchas **funciones no relacionadas con negocio**, pero igual de relevantes:

Reservas:

También aquí nos enfrentemos a la complejidad de estimar las reservas requeridas y necesarias para atender la siniestralidad declarada, no declarada o pendiente de ocurrir de manera equilibrada.

El actuario no debe caer en la infravaloración que generaría una insuficiencia para atender las salidas de flujo futuras, así como una minusvaloración de la siniestralidad, medida crítica para las funciones de negocio y que podrían llevar a insuficiencia de primas.

Pero tampoco debe dejarse llevar por un exceso de prudencia, que conllevaría, por un lado, efectos negativos sobre los ratios de solvencia y capital y diferimiento de beneficios y por otro lado, a la sobrevaloración de la siniestralidad afectando al negocio con primas técnicas superiores.

La responsabilidad en reservas no se ciñe solo a calcular su cuantía sino también a estimar el momento del tiempo en el que se liquidarán, dado que los activos a los que van asociados deben tener vencimientos y duraciones similares.

Reaseguro:

La tortilla da la vuelta y tomamos posición de asegurados para negociar con las entidades reaseguradoras. Ahora toca analizar la disyuntiva financiero -actuarial entre asumir y ceder riesgos, entre liberar capital cediendo parte del negocio y asumir los riesgos internamente.

El reaseguro, donde la palabra vale más que un contrato, juega un papel fundamental para el equilibrio del sector: facilita la suscripción de nuevos perfiles de riesgo e infunde valentía para aventurarse en caminos aun no explorados ayudando a diluir y a diversificar los riesgos.

La diversión comienza cuando, como cedentes, debemos retar sus criterios actuariales a la hora de tarificar, excluir coberturas o condicionar la suscripción de los riesgos.

Contabilidad e información financiera:

La contabilidad en seguros tiene características diferentes que un actuario debe conocer: la inversión del proceso productivo y la anticipación de las entradas de efectivo frente a la 'futurización' de las salidas de efectivo. Son nuestras particularidades propias: las distintas reservas y provisiones; la valoración de los

capitales, los fondos y los activos; las cuentas y el efecto del negocio reasegurado, entre otras.

Por otro lado, ¿Cuántos balances hay que realizar? No sé si debo responder a esa cuestión.

No obstante, es crítico saber que la transparencia nos califica como sector. Los reportes, los modelos al regulador y el cumplimiento de los criterios requieren de un amplio conocimiento actuarial. Hay que dominar las normas, las que hay (Solvencia II) y las que están a punto de entrar (IFRS_17) y sentirnos orgullosos de que la ciencia actuarial sea la pieza clave.

He encontrado actuarios en muchas otras funciones, como en ALM, inversiones, cumplimiento normativo, gestión de riesgos, control interno, planificación e incluso en consejos de administración. Pero para mí, lo relevante no es el trabajo diario, sino sentir que lo que hacemos es importante para el bienestar y la tranquilidad de una sociedad, para respaldar y proteger a las personas, para estar presentes ante el infortunio.

Por ello quiero, finalizar dando las gracias a todos mis compañeros de viaje en estos 25 años, a quien me colocó en la casilla de salida, a quienes me enseñaron tanto y ya no están, y sobre todo a quienes saben que además de grandes profesionales somos personas. ●



Foto: iStock.com/Pinkypills