

# QUANTEE

## CONDICIONES A MEDIDA PARA LOS SEGUROS

**Su potente software permite la tarificación personalizada en los seguros, que repercute tanto en el asegurado como en el asegurador y a la sociedad en general**



Mateusz Gintrowski, co-fundador de Quantee



Juan Ruber, Consultor actuarial de Quantee

La tarificación en seguros es un proceso interno de los aseguradores para evaluar los riesgos asociados a cada póliza y definir un algoritmo para calcular el precio que solemos llamar tarifa. Pero, ¿cómo podemos hacer una tarificación justa y equilibrada de los seguros? Esto es lo que se preguntaron en Quantee, una compañía tecnológica innovadora que ofrece la solución redefiniendo las mejores prácticas para la tarificación de seguros. “Entendemos la tarificación como un proceso estratégico de impacto transversal en las compañías de seguros e integrado, más que una secuencia de acciones gestionadas desde distintos departamentos con limitada cooperación”, apunta Mateusz Gintrowski, co-fundador de Quantee. “Nuestro propósito es ayudar a los aseguradores, MGAs y corredores a manejar todo el proceso de forma inteligente, ágil, efectiva y personalizada. Para ello, ofrecemos una plataforma end-to-end única robustecida con IA”.

Esta tarificación, naturalmente, debe beneficiar a los asegurados, pero una tarificación adecuada también debe favorecer a los aseguradores. Por su parte, los inversores también centran el foco en las estrategias de tarificación debido a su impacto en los beneficios esperados.

Sin embargo, la tarificación trasciende

**“La sociedad en su conjunto también se beneficia, ya que una tarificación justa facilita el acceso a una protección complementaria”**

a las partes implicadas, ya que el impacto del precio se extiende más allá de la industria del seguro. Como dato, merece la pena mencionar que los seguros son uno de los principales motores de la economía global generando el 7,1% del PIB mundial (solo debemos pensar en los seguros que tenemos contratados cada uno de nosotros, ya sea de hogar, coche o salud). Por ello, “la sociedad en su conjunto también se beneficia, ya que una tarificación justa facilita el acceso a una protección complementaria y a un sector robusto capaz de responder en el momento de la verdad”, asegura Juan Ruber, consultor actuarial de Quantee. “Además, recordemos el po-

der mitigador del sector seguros frente a crisis económicas y que fomentan un entorno más favorable a la inversión y, por tanto, al crecimiento de la economía”.

### VENTAJAS PARA ASEGURADORAS Y ASEGURADOS

Los conceptos clave en seguros son ‘confianza’ y ‘mitigación del riesgo’. En principio, el seguro es un concepto de mutualización del riesgo en el que varios individuos aceptan un pago anticipado cierto frente a una posible indemnización futura contra a un evento probable. “El trabajo del asegurador es valorar los riesgos adecuadamente para que la cesta común pueda cubrir los eventos concretos. Por tanto, una correcta tarificación garantiza que los riesgos están cubiertos. En otras palabras, el asegurado recibirá la protección que ha contratado. Confianza”, detalla Ruber.

Por parte del asegurador las ventajas son claras: cubrir los siniestros esperados. En este punto, la competencia del mercado obliga a moderar el aumento de precios para mantenerse en una posición competitiva. Una mejor evaluación individualizada de la oferta ofrece herramientas a las compañías para mantenerse entre las primeras opciones de los clientes y, por tanto, fortalecer su posición en el mercado. “En Quantee, ayudamos a los aseguradores a llevar al siguiente nivel sus estrategias de tarificación con nuestra plataforma end-to-end robustecida con IA”, comenta Gintrowski.

Se podría resumir el impacto de Quantee en 3 áreas:

- **Time-to-market**: con Quantee las aseguradoras son capaces de implementar, controlar, mantener y ajustar las tarifas diariamente según las necesidades del

mercado.

- **Precisión de los modelos**: incluyen capacidades analíticas y de modelización avanzadas y asistentes de IA para construir modelos más robustos y precisos para ofrecer un precio personalizado a cada individuo.

- **Eficiencia**: automatización de los pasos más operativos del proceso mediante IA con una interfaz sencilla e intuitiva.

“Gracias a todo ello, el equipo de tarificación obtiene información significativa para diseñar acciones de mercado con impacto en resultados en minutos. Los usuarios tienen el control total sobre dicha información con un detalle y diligencia únicas”, confirma Juan Ruber.

Visto esto, la pregunta está clara: ¿vale la pena la inversión en el software? Y la respuesta, para Mateusz Gintrowski, es todavía más clara: “esta pregunta la podemos invertir para darle una perspectiva distinta. ¿Pueden las compañías de seguros permitirse no invertir en mejorar su proceso de tarificación en el entorno actual? Sin duda vale la pena. Y la prueba es el constante esfuerzo de todo el sector en robustecer sus procesos y herramientas de tarificación. Además, es fácil presentar un plan de inversión debido al corto periodo de retorno que suele contarse en meses y, en algunos casos concretos, incluso en semanas”.

### LA IA EN EL SECTOR SEGUROS

Hace un año hablábamos de Inteligencia Artificial como si fuera el futuro, pero parece que el futuro se ha adelantado y es una tecnología más presente de lo que imaginábamos en nuestro día a día. ¿Cómo afectará al sector seguros? “A largo plazo es una predicción muy compleja debido al increíble potencial que apenas estamos empezando a

tratar y, sobre todo, a la incipiente definición del cuadro regulatorio por aprobar, pero las oportunidades más inmediatas y claras de la implementación de la IA son la automatización y aumento de la eficiencia reduciendo costes. Pero también el conocimiento más preciso, detallado y rápido para tomar las mejores decisiones de negocio”, prevé Juan Ruber. “En seguros, esto se puede traducir en un servicio al cliente más rápido y de mayor calidad, al igual que para los peritajes o control de costes, pero lo nuevo es una oferta y servicio completamente personalizado gracias al conocimiento del cliente. En resumen, mejorar todos y cada uno de los contactos con el cliente”. Por su parte, Mateusz Gintrowski opina, mirando al futuro que, “Quantee es fruto de estos cambios. Nos sentimos cómodos y contentos con el largo recorrido que tenemos aún por delante como compañía y sector. Constantemente nos renovamos a nosotros mismos y nuestro producto pensando en nuevas e innovadoras formas de democratizar técnicas y operaciones inicialmente complejas y así destacar sobre el resto. Más aún: fomentamos a la comunidad de usuarios a desarrollar sus propias soluciones, ya que nuestra plataforma es 100% integrable con código abierto”.

