"Con Quantee, las aseguradoras pueden evaluar y gestionar mejor el riesgo"

Boletín N°:

Sep 13, 2023 ESPAÑA

Quantee ofrece un software de última generación para la tarificación de seguros en 4 continentes diferentes, 10 países y sirviendo a casi todas las líneas de negocio en P&C y salud

Todo el equipo de Quantee está dedicado a una misión: ayudar a las aseguradoras y MGAs a proporcionar precios más personalizados, precisos y justos a los asegurados. Gracias a estos, se puede mejorar la ratio de siniestralidad y aumentar el tiempo de comercialización de cualquier despliegue de estrategia de precios. “Somos la primera y única solución de tarificación integral que utiliza capacidades de IA responsables y, al mismo tiempo, es super flexible con una integración de código abierto que encanta a los actuarios”, afirman Dawid Kopczyk, fundador y and CEO de Quantee, y José Manuel Malheiro Reymão, Sales Director Spain & Portugal.

¿Qué es la tarificación en los seguros?

Como tarificación de seguros, podemos decir que se refiere al proceso de determinar la prima que una persona o entidad debe pagar para obtener cobertura de seguro. La prima debe calcularse de forma aceptable para el tomador del seguro, aumentando al mismo tiempo el margen de la aseguradora y cumpliendo la normativa. Y esto debe hacerse con bastante frecuencia, ya que el mercado cambia constantemente y las aseguradoras no pueden permitirse perder la cartera. Por eso creamos Quantee: para ofrecer una plataforma integral que permita a las aseguradoras crear sin esfuerzo cualquier estrategia de fijación de precios y desplegarla en los canales de venta.

¿Cómo ayuda a las aseguradoras?

La implantación de un software de tarificación dinámica puede aportar varias ventajas a las aseguradoras. He aquí tres de las principales:

– Aumento de la rentabilidad: nuestra solución permite a las aseguradoras evaluar con precisión el riesgo y asignar las primas adecuadas. Al incorporar datos en tiempo real, como el comportamiento de los clientes, las tendencias del mercado y los perfiles de riesgo individuales, las aseguradoras pueden fijar el precio de las pólizas con mayor precisión, lo que ayuda a reducir las pérdidas por suscripción y a aumentar la rentabilidad global de la empresa.

– Mejora de la satisfacción del cliente: nuestra solución permite a las aseguradoras ofrecer pólizas y precios personalizados en función de los perfiles de riesgo individuales. Este nivel de personalización puede conducir a una mayor satisfacción

del cliente, ya que los asegurados sienten que están recibiendo precios justos y adaptados. Además, nuestro software puede aportar transparencia al explicar los factores que contribuyen al cálculo de la prima, lo que aumenta la confianza entre aseguradoras y clientes.

– Mejora de la gestión de riesgos: Con Quantee, las aseguradoras pueden evaluar y gestionar mejor el riesgo. Mediante el análisis de grandes cantidades de datos y el uso de algoritmos avanzados, las aseguradoras pueden identificar riesgos potenciales y ajustar sus estrategias de tarificación en consecuencia. Esto ayuda a las aseguradoras a tomar decisiones informadas sobre suscripción, gestión de carteras y mitigación de riesgos, lo que conduce a prácticas de gestión de riesgos más eficaces.

¿Vale la pena la inversión?
Con la implantación del software de fijación dinámica de precios Quantee, las empresas pueden esperar obtener un valor significativo en tres áreas clave:

– De 10 a 100 veces más rapidez de lanzamiento al mercado: al aprovechar el software de fijación dinámica de precios, las empresas pueden experimentar un enorme impulso en su capacidad de lanzamiento al mercado. Nuestro software permite realizar ajustes de precios rápidos y eficaces en función de las condiciones del mercado en tiempo real, los precios de la competencia, la demanda de los clientes y otros factores relevantes, y reduce el tiempo necesario para ajustar los precios entre 10 y 100 veces.

– Aumento del margen de entre 3 y 6 puntos porcentuales (p.p.): el software Quantee puede tener un impacto positivo sustancial en los márgenes de beneficio de una empresa. Al aprovechar sofisticados algoritmos y datos en tiempo real, el software ayuda a las empresas a optimizar sus estrategias de precios para maximizar los ingresos sin dejar de ser competitivas. Esta optimización puede traducirse en un aumento del margen de entre 3 y 6 puntos porcentuales.

– Aumento de la eficacia y reducción de costes: la implantación de un software de fijación dinámica de precios puede aportar ganancias de eficiencia y reducciones de costes en diversos aspectos de las operaciones de una empresa. Al automatizar los ajustes de precios, las empresas pueden agilizar sus procesos de fijación de precios y reducir la necesidad de intervención manual. Esta automatización minimiza los errores y libera recursos, permitiendo al personal centrarse en tareas más estratégicas.
Terminemos hablando del cliente final, ¿también obtiene ventajas con esta tarificación?

El cliente final de una compañía de seguros también se beneficiará de la tarificación gracias a nuestro vanguardista software de tarificación dinámica se distingue por aprovechar algoritmos avanzados y análisis de datos para ofrecer ventajas extraordinarias que capacitan a los asegurados mediante niveles inigualables de individualización, personalización y transparencia, una ventaja exclusiva de nuestra tecnología.

El objetivo de la tarificación es establecer un equilibrio entre el coste del seguro para la compañía y el beneficio para el cliente. Si un cliente se considera de bajo riesgo, es decir, con menos probabilidades de presentar un siniestro, se le pueden ofrecer primas más bajas. Esto puede deberse a factores como la edad avanzada, un excelente historial de conducción sin incidentes o la presencia de medidas de seguridad en la propiedad asegurada.

Además, las compañías de seguros también pueden ofrecer descuentos o programas de

bonificación a sus clientes. Estos programas pueden basarse en distintos factores, como la antigüedad de la relación del cliente con la compañía, el número de pólizas que tenga con la misma o su historial de siniestros. Estas ventajas tarifarias pueden hacer que el seguro sea más asequible y proporcionar beneficios adicionales a los clientes fieles y de bajo riesgo.

Source

Source: El Mundo

Link:
https://www.elmundo.es/economia/actualidad-economica/uestudio/2023/09/07/64f99fb4fdddffeeaf8b45e0.html