

Consultoría actuarial

Añadiendo valor a la industria aseguradora*



Concepto de consultoría actuarial

Identificación de necesidades y búsqueda de soluciones a los desafíos organizacionales, de productos y formas de distribución desde una perspectiva actuarial:

- Revisión de las prácticas habituales en el negocio asegurador (tales como gestión, cálculo, interpretación, proyección...), como el objeto de reducir sus costes, aumentar la productividad y gestionar el riesgo
- Asesoramiento individualizado y objetivo conforme a las necesidades del cliente en un entorno de mercado cambiante
- Análisis Técnico del negocio asegurador combinando rentabilidad y solvencia

Nuestras fortalezas

Excelencia técnica

Los números son sólo el primer paso; la interpretación de los mismos y el asesoramiento sobre su uso son los elementos esenciales

Entender al cliente

Asumir sus necesidades como propias ofreciendo soluciones

Dinamismo

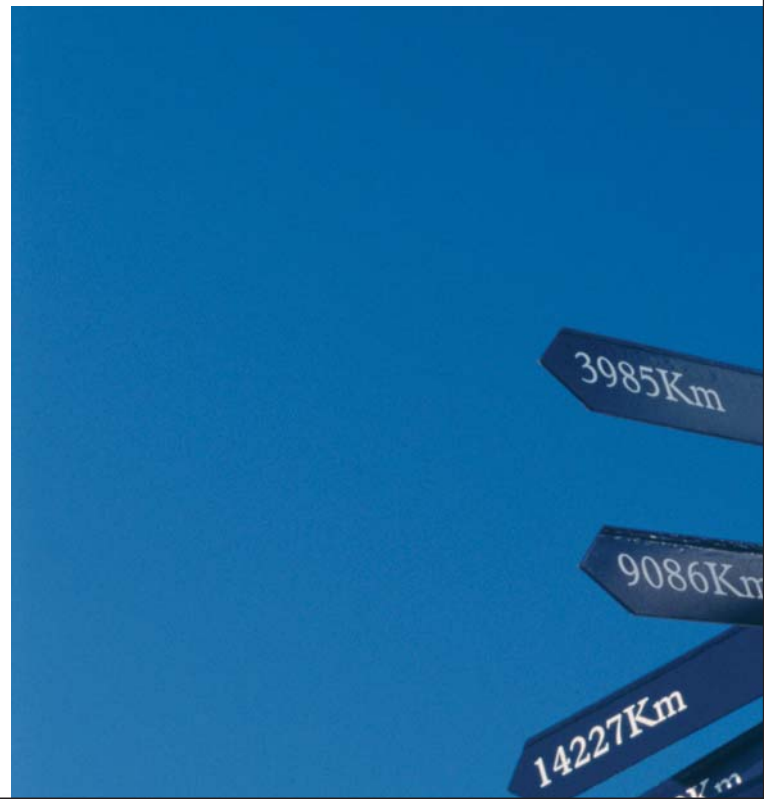
Rapidez para ofertar soluciones adecuadas a los retos del cliente



Algunas preguntas y necesidades planteadas alrededor del mercado asegurador

El mercado asegurador es un mercado en constante evolución y crecimiento, sumamente competitivo y con márgenes de beneficio muy ajustados en la mayoría de los casos. Esta situación nos lleva a la necesidad de tener un profundo control sobre las variables más importantes de nuestro negocio con el fin de minimizar los riesgos y poder ejercer un mayor control sobre nuestro resultado.

- ¿Mi solvencia podría verse comprometida ante cambios de mercado o legales?, ¿estoy preparado para los requisitos de Solvencia II?
- ¿Mi gama de productos actual es atractiva para los clientes?
- ¿Son competitivos mis canales de distribución?
- ¿Podría mejorar la rentabilidad de mis productos?, ¿cómo hacerlo?
- ¿Estoy perdiendo oportunidades de mercado?
- ¿Mi nivel de reservas es el adecuado en función de los requerimientos legales?
- ¿Cuál debe ser mi plan estratégico?
- ¿Mi sistema de información de gestión es el adecuado para poder tomar las decisiones idóneas?
- ¿Dispongo de la capacidad necesaria a nivel técnico y de recursos para gestionar mi negocio?
- ¿Mi política de Reaseguro es la adecuada?



Productos y servicios

Mercados

- Desarrollo de productos tradicionales y emergentes
- Elaboración y ajustes de tarifa
- Adaptación de productos a cambios legales y/o fiscales
- Análisis de valor/eficiencia de los canales de distribución
- Desarrollo de nuevos canales de distribución

Negocio

- Valoración del negocio (embedded value)
- Fusiones y adquisiciones
- Estudios de reaseguro
- Proyecciones para planes de negocio
- Estudio y análisis de provisiones técnicas
- Apoyo actuarial general
- Vigilancia de carteras para anulación y saneamiento
- Estudio de perfiles de clientes

Regulación

- Apoyo en conversiones GAAP (US GAAP, IAS)
- Solvencia II

Información

- European embedded value
- Análisis de gastos y/o caídas
- Estudios sobre composición de cartera
- Análisis de mortalidad
- Riesgos financieros: ALM y volatilidad de reservas
- Elaboración de información del negocio (reportings)

Servicios relacionados

Software actuarial

MoSes

Definición: software externo diseñado para la generación de proyecciones financieras. Herramienta de referencia de PwC a nivel internacional y adaptada a la legislación y productos españoles.

Utilidades: valoraciones del negocio (embedded value, Appraisal value, etc.), gestión Activo-Pasivo (ALM), principios Contables (US, GAAP, IAS).

Aplicable a cualquier compañía de Vida



Tricast

Definición: software externo diseñado para analizar la rentabilidad y la gestión de una cartera de No Vida.

Utilidades: monitorización del negocio, creación de tarifas, simulaciones de tarifa e impacto en la cartera, proyecciones financieras, análisis de clientes.

Aplicable a cualquier compañía de No Vida

Otros servicios

Análisis integral del proceso de siniestros

Definición: proporcionar a las compañías de seguros un diagnóstico sobre el proceso de gestión de siniestros, y, por tanto, poder emitir una opinión fundamentada sobre las provisiones técnicas para prestaciones, así como elaborar recomendaciones que permitan optimizar su situación actual.

Utilidades: disponer de una valoración objetiva de la provisión para prestaciones (emitida por profesionales independientes), identificar aquellos aspectos a mejorar en la gestión de siniestros.

Aplicable a cualquier compañía de No Vida

Apoyo actuarial

Definición: proporcionar a las compañías asistencia a través de todas las funciones actuariales clave.

Servicios: entre otros, cálculo de provisiones técnicas, desarrollo y tarificación de productos, diseño de sistemas de información para la gestión del negocio, valoración del negocio (embedded value), elaboración de cuenta técnica, elaboración de estadísticas externas (Icea, UNESPA, DGS...), elaboración de notas técnicas, gestión integral activo-pasivo, valoración acuerdos banco.aseguradores.

Aplicable a cualquier compañía de Vida y No Vida



www.pwc.com/es

Contactos

Juan José Noguera
915 684 492
juanho.noguera@es.pwc.com

María Ángeles Jiménez
915 685 079
mangeles.jimenez@es.pwc.com

Carlos Dominguez
915 685 079
carlos.dominguez.hernandez@es.pwc.com

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

PricewaterhouseCoopers (www.pwc.com) ofrece a las empresas y a la Administración servicios de auditoría, asesoramiento legal y fiscal (Landwell-PwC), consultoría de negocio, corporate finance y consultoría de recursos humanos especializados en cada sector. Más de 130.000 personas en 148 países aúnan sus conocimientos, experiencia y soluciones para dar confianza e incrementar el valor de sus clientes y stakeholders.
© 2006 PricewaterhouseCoopers. Todos los derechos reservados. "PricewaterhouseCoopers" se refiere a la red de firmas miembros de PricewaterhouseCoopers International Limited; cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente. *connectedthinking es una marca registrada de PricewaterhouseCoopers.