**Proyecto Asignatura Ciencia de Datos**

**Entregable #1:** Entendimiento del Negocio

Cristian Enrique Munar Mora

**Descripción Situación Actual:**

Actualmente, AXA COLPATRIA no cuenta con un esquema de Venta Digital para ninguno de sus productos. En este sentido, la compañía ha estructurado un equipo y destinado ciertos recursos para el desarrollo de una solución dentro de su página web que permita abrir este canal a sus potenciales clientes.

Entre las peculiaridades técnicas asociadas al ramo de SOAT (Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito) está el hecho de que las tarifas máximas que pueden cobrar las compañías de seguros para los diferentes tipos de vehículo están reguladas por el gobierno nacional. Como es sabido, el éxito de un producto de seguros consiste en lograr que las primas emitidas cubran los siniestros, gastos administrativos y otros costos asociados a la operación dejando cierto margen de utilidad para la compañía. Puesto que las tarifas comerciales para SOAT son, como se dijo previamente, tarifas fijadas por el gobierno; la mejor forma de garantizar la rentabilidad del negocio es a través de la minimización de la siniestralidad y la optimización de las comisiones y los gastos de operación.

De otra parte, actualmente, varias compañías han optado por el otorgamiento de descuentos y otros beneficios a sus asegurados con el fin de mejorar su cuota de mercado. Finalmente, el mercado ha comenzado a incursionar en el mundo de venta digital con las ventajas que esto implica: flexibilidad, comodidad para el comprador, menores gastos de operación, etc. Comparada con otros sectores empresariales en Colombia, la industria aseguradora está un poco atrasada con la comercialización digital de sus productos, lo cual hace que esta solución resulte innovadora, pero también necesaria según las condiciones actuales del mercado.

**Objetivo del Proyecto:**

En el marco del proyecto previamente mencionado, se hace preciso contar con una herramienta que permita segmentar debidamente el mercado con el fin de categorizar y enfocar esfuerzos (descuentos y beneficios) en aquellos riesgos considerados como “buenos riesgos” (segmentos con mejor siniestralidad).

En este sentido, este proyecto buscará aprovechar la data y la experiencia de la compañía para poder hacer un análisis retrospectivo de la siniestralidad, definiendo así, aquellas variables (características del vehículo y del asegurado) que mejor explican la siniestralidad en el ramo de SOAT (frecuencia y severidad) en aras de propender por la captura de los riesgos que más le convengan a la compañía, garantizando así un crecimiento rentable.

**¿Qué espera ganar el negocio con este proyecto?**

El objetivo general del proyecto, como se mencionó previamente, es el crecimiento rentable en el ramo de SOAT a través de la comercialización del producto por página web. Algunos objetivos específicos asociados a este desarrollo son:

* Entender y segmentar la siniestralidad de los clientes del SOAT según la data histórica del ramo (Frecuencia y Severidad).
* Estructurar un esquema de descuentos y beneficios que hagan que el producto ofrecido sea más competitivo en el mercado.

**¿Cómo se define la culminación exitosa del proyecto?**

Una vez implementada la solución, tanto a nivel tecnológico como técnico (actuarial), los dos indicadores clave del éxito de la solución son:

* Volumen de ventas (según presupuesto definido por la línea de negocio).
* Rentabilidad del canal (utilidad positiva).

**¿Se cuenta con presupuesto y recursos para lograr el objetivo?**

Según se mencionó, efectivamente, se cuenta con un equipo de proyecto que incluye Actuario (Yo), Ingeniero de Datos, Desarrolladores Web, PMP, entre otros. Adicionalmente dicho proyecto cuenta con los recursos necesarios para sacar avante el proyecto.

**¿Se tiene acceso a toda la data requerida para este proyecto?**

Actualmente contamos con la información histórica de la siniestralidad del Ramo por Amparo y con algunas variables de las cuales espera realizarse la segmentación. Adicionalmente se está evaluando la consecución de información adicional a través del RUNT que alimente la data de la que se dispone.

**¿Vale la pena hacer el proyecto?**

Como se mencionó en el primer apartado de este documento, el desarrollo de este proyecto es en igual medida una innovación y una necesidad para el mantenimiento de la cuota de mercado de AXA COLPATRIA en el ramo de SOAT y para garantizar la rentabilidad del mismo.