

CONFERENCIA

Barcelona, 16 de febrero de 2023



Nuevas habilidades que los Actuarios deberíamos asumir

Sr. Aleix Ferrando, Senior Actuarial Consultant, Triple A - Risk Finance



Nuevas habilidades que los Actuarios deberíamos asumir

Índice

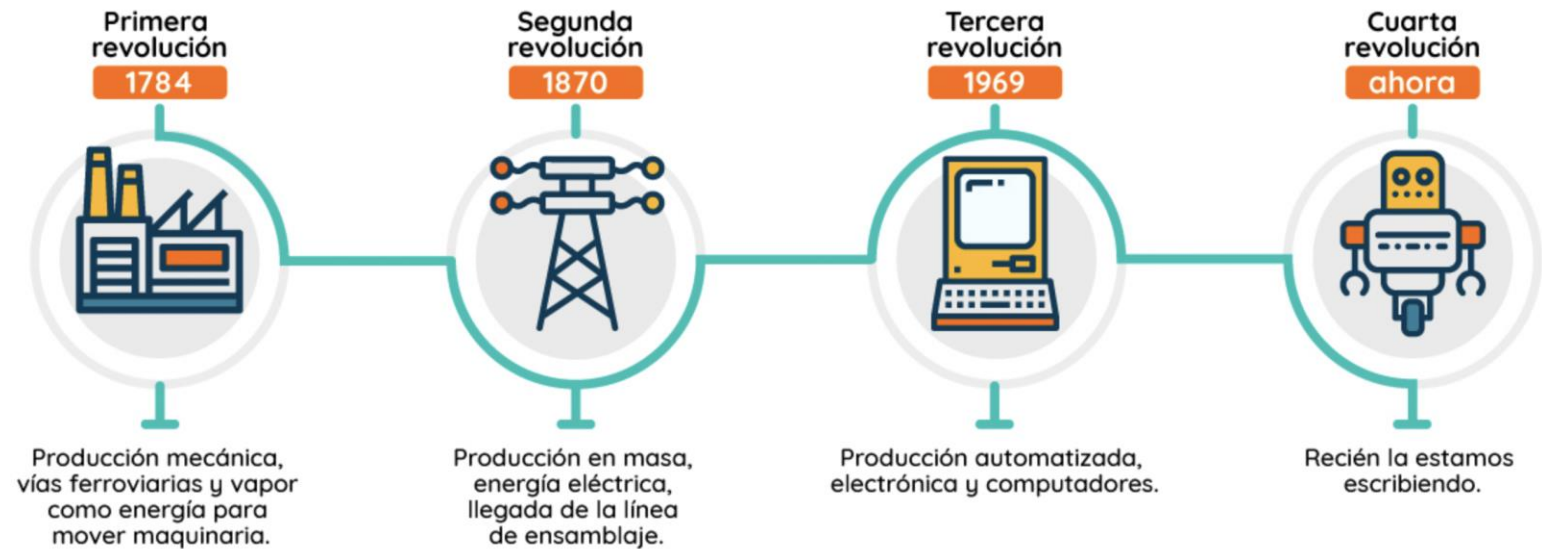
- Programación: ¿Por qué es importante que los actuarios sepamos programar y que lenguajes deberíamos conocer?
- Metodologías: Conceptos metodológicos que debemos dominar
- Emprendimiento: ¿Todo el mundo habla de la necesidad de extender el emprendimiento a todo el ámbito laboral? ¿Pero en que consiste exactamente para un actuario? ¿Cómo podemos concretarlo en acciones específicas?
- Preguntas - Coloquio

Programación

¿Por qué es importante que los actuarios sepamos programar y que lenguajes deberíamos conocer?

- Primera revolución: Mecanización
- Segunda revolución: Electricidades
- Tercera revolución: Automatización
- Cuarta revolución: Digitalización

Revolución industrial a través del tiempo



Programación

¿Por qué es importante que los actuarios sepamos programar y que lenguajes deberíamos conocer?



RiskAgility (FM)



Microsoft®
Excel VBA



python



Microsoft®
SQL Server®

Microsoft Azure



Microsoft Azure
Blob Storage



ORACLE®

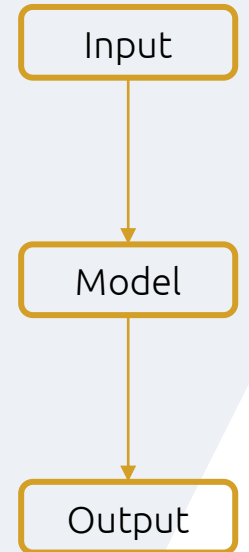


aws



Programación

¿Por qué es importante que los actuarios sepamos programar y que lenguajes deberíamos conocer?



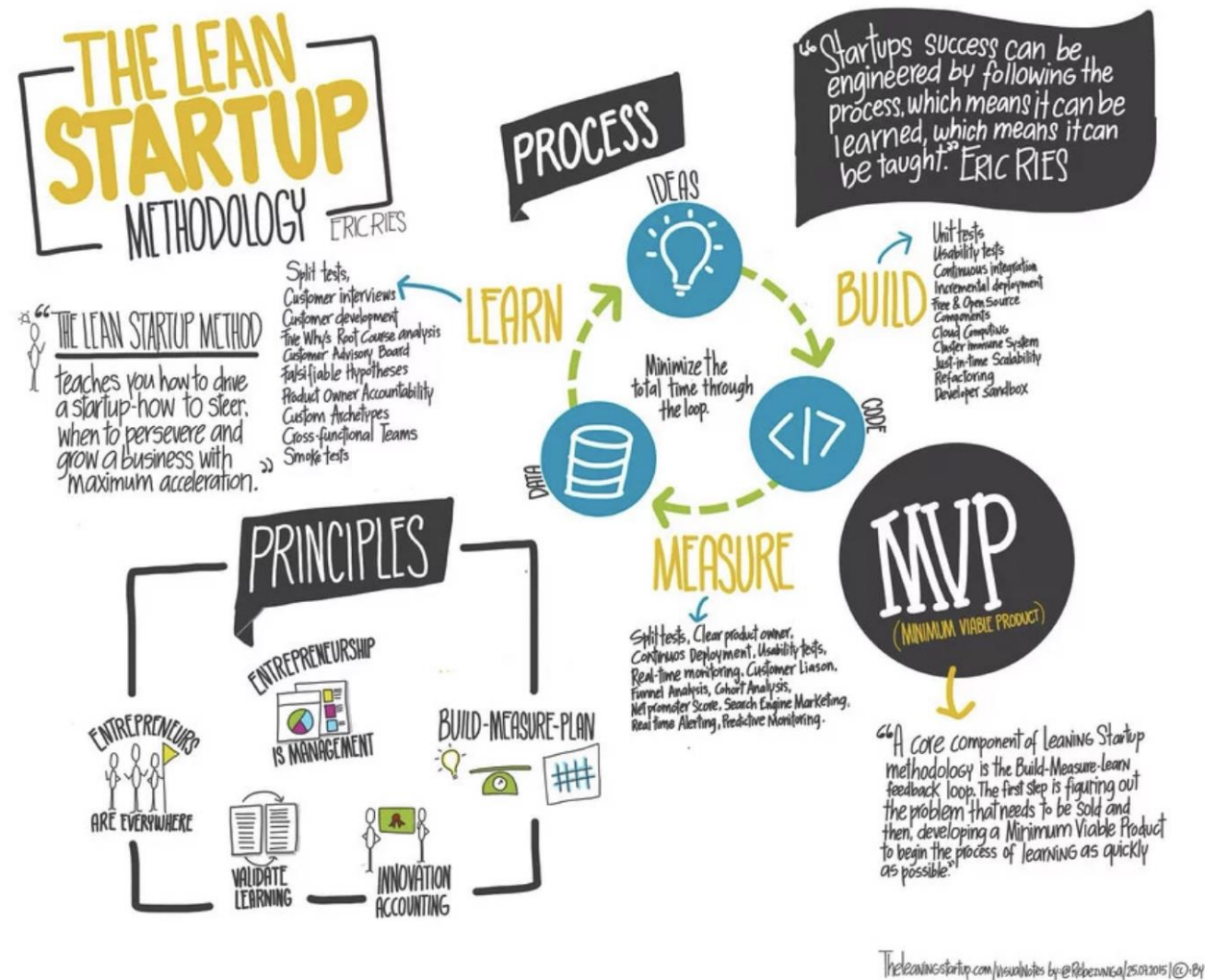
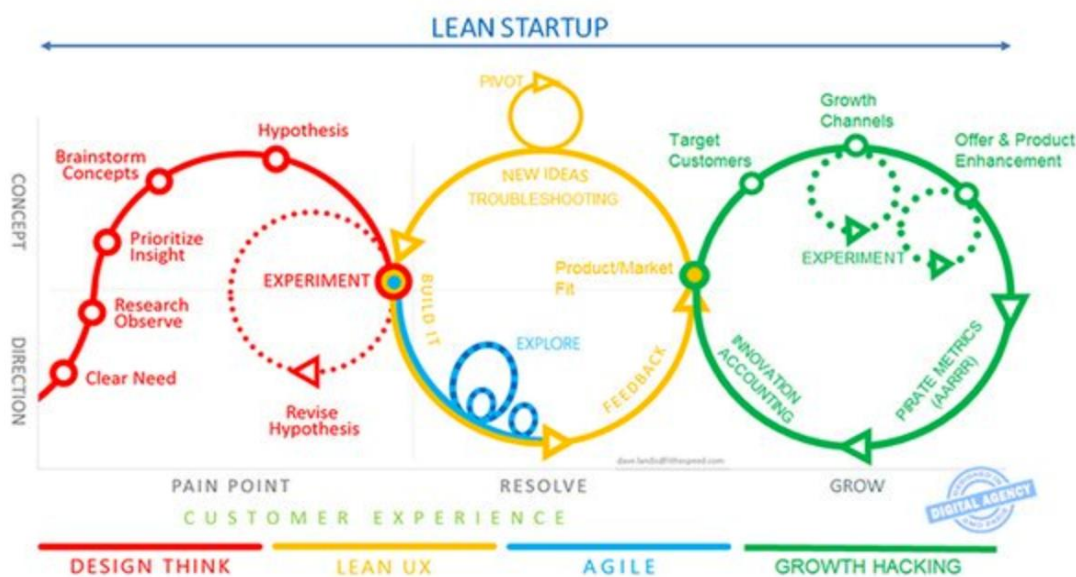
Metodología

Conceptos metodológicos que debemos dominar



Necesidad de extender el emprendimiento dentro del ámbito profesional

ACTITUD



Emprendimiento

Necesidad de extender el emprendimiento dentro del ámbito profesional

Problem Top 1-3 problems you seek to address	Solution Outline how your product/service provides a solution to the problem(s) identified	Unique Value Proposition Single, clear, compelling message that states why you are different and worth buying	Distinct/Unfair Advantage Something that can't be easily replicated or copied	Customer Segments List your target customers and users, noting various distinct groups of users
Existing Alternatives List how these problems are solved today	Key metrics Key activities you measure		Channels List your path to customers, noting how they will find out about your product/service and your channels of distribution for the product/service	
Cost Structure What are the most important costs inherent in our business model? Which key resources are most expensive? Which key activities are most expensive?			Revenue Streams List your sources of revenue Consider what value customers are really willing to pay for For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each revenue stream contribute to overall revenues?	

← Product →

← Market →

Emprendimiento

Necesidad de extender el emprendimiento dentro del ámbito profesional





www.aaa-riskfinance.es

Av. Doctor Arce, 20
28002 Madrid

Paseo de Gracia, 6
08034 Barcelona

Aleix Ferrando Costansa - Senior Consultant -

Aleix.Ferrando@aaa-riskfinance.es

Teléfono: M + 34 648 52 46 41



COL·LEGI
D'ACTUARIS
DE CATALUNYA

actuaris@actuaris.org

www.actuaris.org