

PuntoSeguro.com publica la infografía sobre el comparador digital de seguros de vida

El comparador de seguros de vida PuntoSeguro.com publica la Infografía "Perfil del comprador digital de seguros de vida" en la que desgrana las principales características de estos usuarios, clasificándolos en función de su edad, sexo, lugar de residencia, capitales que asegura o garantías que contrata entre otros, en base a 9.000 perfiles analizados durante el año 2019

PuntoSeguro.com publica la Infografía "Perfil del comprador digital de seguros de vida" en la que desgrana las principales características de estos usuarios, clasificándolos en función de distintas variables, en base a 9.000 perfiles analizados durante el último año. A continuación destacamos las principales conclusiones:

El seguro de vida digital es cosa de hombres

Conforme a las estadísticas los hombres contratan el doble de pólizas digitales que las mujeres. Paradójicamente la Directiva Europea que prohibió ofrecer primas diferenciadas para hombres y mujeres a finales del 2012 para evitar la discriminación por sexo, ha traído consigo una reducción progresiva del volumen de pólizas contratadas por mujeres, que al dejar de contar con primas más económicas que los hombres, pasaron de contratar el 41% de pólizas en el 2012 al 33% en el 2019.

Los seguros de vida no son para millenials

Casi un 80% de las nuevas pólizas fueron contratadas por los Baby Boomers y los integrantes de la Generación X, es decir, todas aquellas personas nacidas antes de 1980. Los asegurados de más de 51 años que tan solo suponían el 8 % en 2008 han pasado a representar el 31,49 % en 2019.

Pese a la revolución digital la banca sigue vendiendo pólizas más caras

A lo largo de los últimos 10 años las pólizas digitales contratadas para cubrir un préstamo hipotecario se redujeron del 46 al 32% del total. Este dato indica que el canal digital no está siendo capaz de representar una competencia directa a los bancos, y todo ello a pesar de que tarifas por internet son de media un 40% más económicas que las de los bancos. El reto del canal es que el consumidor sea capaz de percibir las ventajas respecto a la banca: Una mayor transparencia y un mejor asesoramiento en beneficio del consumidor.

Los usuarios digitales están dispuestos a no fraccionar sus pagos si obtienen recompensas a cambio
Durante los últimos 10 años se ha mantenido el porcentaje de contratación anual en el 75 %, frente a la contratación fraccionada. PuntoSeguro regala una pulsera de actividad a los asegurados que no fraccionan el pago con la que son recompensados por el ejercicio físico realizado vía app, de lo que se deduce que los usuarios se muestran receptivos a pagar de golpe si se les premia por ello.

La garantía complementaria de Incapacidad Permanente Absoluta pierde fuerza

Aunque continúa habiendo más pólizas que aseguran ambas garantías (Fallecimiento más Incapacidad Permanente Absoluta) cada vez más personas aseguran únicamente la garantía de

Fallecimiento. Así desde 2012 se ha pasado de un 75,8 % de asegurados que sí aseguraban la Incapacidad, a un 56,8% en el 2019. Es posible que, la menor facilidad en el cobro de indemnizaciones por invalidez, en muchos casos ligadas a las consideraciones de la Seguridad Social, esté afectando en este sentido la apreciación de los asegurados.

El capital medio asegurado por internet es superior al de la contratación tradicional
A lo largo de los últimos 10 años se ha mantenido la proporción de los distintos capitales asegurados concentrándose la mayor parte de los seguros de vida riesgo digitales entre los 60.000 y los 150.000 €. Esta cifra está muy por encima de la media de seguros de vida contratadas por las redes tradicionales.

La prima media de las pólizas digitales de vida riesgo es de 254 €
La prima media se ha mantenido constante a lo largo de los últimos 10 años concentrándose el 80 % de las contrataciones entre los 100 y 600 € anuales.

Recomendación: Si se contrata su seguro de vida a través de un mediador digital conseguirá mejoras tarifas y condiciones que en su banco. Si quiere ahorrar, infórmese de la fecha de renovación de su póliza y compare antes de renovar. Saldrá ganando.

Descargar la infografía pinchando aquí

Fuente: PuntoSeguro.com

Datos de contacto:

Miryam Gómez
PuntoSeguro
616636596

Nota de prensa publicada en: [28001 Madrid](#)

Categorías: [Nacional Finanzas E-Commerce Seguros](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>