

La inflación y su impacto en el mundo de los seguros: cómo pueden ayudar las insurtechs según wefox

La inflación puede tener efectos negativos en la rentabilidad y solvencia financiera de las compañías de seguros, afectar a la demanda de productos y servicios de seguros y aumentar la siniestralidad en las pólizas. Tanto aseguradoras como corredurías cada vez apuestan más por las alianzas con insurtechs para poder sobrevivir gracias a sus soluciones digitales y tecnológicas. La tasa de inflación subyacente se encuentra en un 7,7%, convirtiéndose en la más alta desde noviembre de 1992

La inflación está afectando en todos los sectores de la sociedad, incluyendo el sector de los seguros. Con esta situación prolongada en el tiempo debido al aumento del coste de la vida, las compañías de seguros se están viendo obligadas a aumentar el precio de sus primas. Ante esta situación, para poder moderar estos efectos, una de las grandes soluciones que han visto desde este sector es la colaboración con insurtechs. Desde hace años, muchos corredores ya colaboran con este tipo de compañías para que les ayuden a agilizar procesos, aumentar beneficios y reducir costes, algo que hoy en día podría, en parte, suponer la palanca para mitigar los efectos de la inflación beneficiando las primas de los seguros para los consumidores.

Actualmente, de acuerdo con los últimos datos del INE, la tasa de inflación subyacente se encuentra en un 7,7%, convirtiéndose en la más alta desde noviembre de 1992. Ante esta situación, las compañías de seguros ven reducido su beneficio y sus márgenes de ganancia debido a la disminución en la contratación de pólizas por el aumento de los precios, lo que ha conllevado a una menor captación del negocio. Asimismo, la inflación puede provocar un aumento de la siniestralidad en las pólizas de seguros, ya que los costes de reparación y reemplazo de los bienes asegurados pueden aumentar y, por ende, las primas también.

Para intentar paliar esta situación al máximo posible, tanto aseguradoras como corredurías cada vez apuestan más por las alianzas con insurtechs. gracias a las soluciones digitales y tecnológicas que ofrecen. Estas herramientas digitales permiten a las compañías de seguros y a las corredurías aumentar sus beneficios y reducir sus costes al personalizar sus productos y servicios, optimizar sus procesos internos y mejorar su capacidad de análisis y toma de decisiones, así como su eficiencia y transparencia en el mercado. Teniendo esto en cuenta, es muy probable que esta tendencia de colaboración continúe a medida que la industria de seguros siga evolucionando y las empresas continúen buscando nuevas formas de competir en un mundo cada vez más digital. De hecho, esto no está ocurriendo solo en España, sino que se trata de una tendencia al alza a nivel internacional. Tanto en Europa como en EE.UU el sector asegurador también está colaborando cada vez más con este tipo de empresas. Viéndose reflejado, de acuerdo con el Informe Insurtech Global Outlook 2022 NTT Data, en el crecimiento constante que ha experimentado el mercado de insurtechs en los últimos años llegando a alcanzar en 2021, a nivel global, más de 10.100 millones de dólares en inversiones, lo que representa un aumento del 38% con respecto al año anterior.

En palabras de Sergi Baños, Chief Technology Officer de wefox: "Las corredurías han visto en nosotros una oportunidad para mejorar su competitividad y ofrecer a sus clientes soluciones más

innovadoras y personalizadas, sobre todo, ahora en estos tiempos de inflación. Para ello, a través de nuestros servicios, ayudamos a gestionar los aspectos del negocio de las corredurías de manera más eficiente para reducir costes y aumentar sus ventas. Nos encargamos de la gestión de clientes y pólizas, de la preparación de facturas y cotizaciones e, incluso, de la presentación de reclamaciones y gestiones administrativas, entre otros. Así, podemos proporcionarles una solución integral y fácil de usar".

Bajo esta premisa, los expertos de wefox, insurtech líder a nivel mundial, hacen hincapié en algunas de las soluciones digitales y tecnológicas que pueden ayudar a las corredurías y aseguradoras:

La importancia de los leads para el precio de las primas. Para reducir los costes de operación e intentar bajar las primas de los seguros para los consumidores, las insurtech utilizan la tecnología para automatizar los procesos y mejorar la eficiencia de las operaciones. Por ejemplo, insurtechs como wefox son especialistas en el uso de leads para detectar por distintos medios, como las redes sociales o Google, cuáles son los movimientos de las personas potencialmente interesadas en contratar productos de seguro. Para ayudar al corredor, en función de cada caso de negocio se encargan de generar el lead correspondiente y lo cualifican para que llegue a su cliente final y la correduría pueda formalizar un acuerdo de colaboración.

Comprender a fondo a los clientes significa supervivencia. Para poder sobrevivir en este mercado tan competitivo es necesario conocer al cliente a la perfección para poder adaptar los servicios y productos lo máximo posible a sus necesidades. Para ello, las insurtechs a través de Big Data Analytics analizan información valiosa para que sea más sencillo para las corredurías identificar las características, hábitos de consumo y comportamiento de sus clientes. De esta manera, pueden adaptar los seguros por períodos más cortos o según la situación y comportamiento. Ayudando, así, a los consumidores a ahorrar dinero en primas y mejorando el funcionamiento del negocio de las corredurías al aumentar sus ventas.

Batallar la inflación con nuevas soluciones digitales. Las soluciones innovadoras y disruptivas que ofrecen este tipo de compañías pueden ayudar a enfrentar los desafíos de la inflación. Por ejemplo, pueden ofrecer seguros que utilizan tecnología blockchain para reducir los costos administrativos, o utilizar inteligencia artificial para mejorar la eficiencia en el proceso de reclamaciones. Asimismo, también pueden encargarse de todo el soporte cualificado (propuestas y cotizaciones), así como ofrecer realizar el seguimiento de las cotizaciones para que los corredores solo tengan que formalizar los acuerdos de seguro derivados de la venta cruzada, de los leads o de la habitual producción que generen por sus vías habituales.

A mayor transparencia, mayor posibilidad de venta. Las insurtechs pueden proporcionar mayor transparencia en los precios y productos de seguros, lo que puede ayudar a los consumidores a tomar decisiones más informadas. A través de las diversas soluciones que existen los clientes pueden ver de manera personalizada cuáles son los seguros que mejor se adaptan a ellos según su estilo de vida y ver de manera detallada todo lo que incluyen estos servicios. De esta manera, lo que se consigue es reducir los costos ocultos y aumentar la confianza por parte del asegurado y, por ende, la competencia en el mercado de seguros.

Una buena alianza para volverse invencible. Las alianzas entre insurtechs, corredores y aseguradoras son un win-win para todos. De cara al cliente la imagen que dan estos tres actores trabajando juntos es de fiabilidad (experiencia de muchos años), calidad (las mejores soluciones para vender), innovación y seguridad (la tecnología más potente) y respeto hacia el planeta (más sostenibles gracias a sus procesos digitales). Además, gracias a las sinergias entre ellos, puede ofrecer al consumidor los mejores seguros, con las mejores condiciones y adaptados por completo a las necesidades que tienen

en cada momento.

Datos de contacto:

Cristina Blanco

914 11 58 68

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>