

## **Los usuarios de banca digital se interesan en ofertas de seguros basados en su historial de transacciones**

**El 84% de los usuarios de banca digital estarían interesados en ofertas de seguros basados en su historial de transacciones. Las cifras relativas a usuarios de banca tradicional y fintech se establecen en un 65% y un 79%, respectivamente, según muestra el informe elaborado por Momentive.ai y promovido por Cover Genius. Los datos muestran que los clientes se sienten más atraídos por ofertas de seguros de sus bancos delimitadas a un contexto y garantía determinados**

Un estudio realizado a 518 clientes de bancos en España por Momentive.ai (la compañía de investigación de SurveyMonkey) y promovido por Cover Genius muestran que el 84% de los usuarios de banca digital estarían muy interesados en recibir ofertas integradas de seguros basados en su historial de transacciones, al igual que el 65% de usuarios de banca tradicional. “Comodidad” y “Adaptación del seguro o protección” son las razones principales del 42% de los encuestados.

El estudio buscaba entender cómo reaccionarían los clientes de banca digital, bancos tradicionales y apps de Fintech ante la integración de un seguro basado en su actividad de transacciones. La pregunta planteada fue la siguiente:

"Imagina que tu banco, con tu permiso, monitorea tus transacciones y te ofrece productos protección basados en tu historial de compra de tu aplicación bancaria. Indica por favor tu interés en que puedan hacerte este tipo de ofertas".

El informe realizado a los clientes españoles confirma además que existe un amplio apoyo a las ofertas integradas en los bancos de seguros relativos a la propiedad, destinados por ejemplo a inquilinos, propietarios y/o arrendadores. (el 46% de los encuestados están muy interesados), seguros médicos (el 26%), seguros de mascotas (23%) o una serie de garantías para artículos personales y domésticos de gran valor (48%).

El rol y la naturaleza de las aseguradoras tradicionales como un “segundo paso” en el proceso de compra también se examina en este documento. Usuarios de banca digital y jóvenes tienden más a contratar estos seguros, aunque los datos apuntan hacia un futuro prometedor para los bancos y los distribuidores de seguros: un 81% de los consumidores españoles que hayan escogido una aseguradora o intermediario tradicional en los últimos 12 meses preferirían ofertas integradas con el banco la próxima vez.

Mientras que la experiencia reciente de contratación de seguros es una manera de identificar a los primeros en adoptar estas ofertas, otra forma de identificarlos es detectar a los usuarios de las aplicaciones Fintech más populares. Los estudios muestran que el 82% de los consumidores que utilizan carteras móviles, el 83% de los usuarios del denominado método “compra ahora, paga después”, el 88% de los usuarios que utilizan un software de contabilidad y un 76% de los que utilizan

aplicaciones o cuentas de inversiones están muy interesados en recibir estas ofertas de seguros. Este interés también es alto entre los gestores de pequeños negocios.

“Durante los últimos 15 meses se ha acelerado el volumen de actividad digital, paralelamente a un aumento masivo en los datos de crecimiento de productos destinados a la protección de los usuarios”, ha asegurado Daniel Poole, responsable de Colaboraciones Estratégicas EMEA para Cover Genius. “Bancos, neobancos e instituciones financieras tienen la oportunidad de proporcionar un servicio de mayor calidad a sus clientes a través de ofertas integradas que aporten valor a grandes compras con una oferta de seguros cómoda y a medida”.

#### Investigación realizada en 13 países

Además del informe realizado en España, Cover Genius realizó un informe a más de 3.500 estadounidenses, así como otros estudios realizados en 12 países que examinaron 14 eventos vitales y actividades o compras relevantes en los que se podría considerar un seguro. Por ejemplo, acontecimientos como el nacimiento de un bebé, la compra de un coche, una propiedad, mascotas o elementos de valor, nóminas o la dación o recepción del importe de un alquiler.

A nivel global, los datos destacan una demanda significativa relacionada con ofertas oportunas y relevantes de seguros basadas en el historial de transacciones, con una preferencia muy alta si se ha tenido un gasto destacado o algún acontecimiento importante, si han utilizado alguna compañía de seguros tradicionales o si han adquirido algún seguro de su banco. Los investigadores han detectado un enorme hueco entre la aproximación de las insurtech y la realidad de la “bancaseguradora”, donde los bancos tradicionales se alían con las aseguradoras de toda la vida para ofrecer productos que normalmente no suelen ir de la mano.

“La necesidad de un servicio sin complicaciones ha dado pie a que incorporemos socios como Wayfair o Ebay en el sector retail; aerolíneas y agencias de viajes como Booking Holdings e Icelandair; empresas de automóviles, economía colaborativa y de movilidad como National Express e Intuit o fintechs”, añade Daniel Poole.

Es posible descargar el informe completo aquí: “Informe sobre seguros integrados en España: Ofertas de seguros integradas basadas en transacciones en bancos, neobancos y Fintechs”, o el informe específico para España.

#### Sobre Cover Genius

Cover Genius es la compañía de seguros integrados que protege globalmente a consumidores de las compañías digitales más grandes, como Booking Holdings, Intuit, eBay, Skyscanner, Wayfair, Descartes ShipRush, Tile, así como la compañía más grande del Sudeste Asiático Shopee. La visión de Cover Genius es proteger a todos los consumidores de las compañías online más importantes a través de una tecnología ganadora de diversos premios como puede ser XCover, una plataforma que distribuye todo tipo de pólizas de seguros y garantías; o XClaim, una API para el pago instantáneo de las reclamaciones aprobadas que ofrece un NPS de +65, un resultado que ha sido reconocido de forma independiente como el más alto de cualquier compañía de seguros a nivel mundial.

Cover Genius crea productos de seguros junto con sus socios, lo que le permite operar en más de 60 países y en los 50 estados de Estados Unidos.

**Datos de contacto:**

Alejandro Montaña

663 531 501

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

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

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>