

## LA VOZ DE LAS ASOCIACIONES AFINES AUTORIDADES EN NUESTRO CONGRESO INTERNACIONAL AMASFAC 2019 "Herramientas para el Futuro...Hoy"

Lic. Recaredo Arias Jiménez

Presidente Federación Mundial de Asociaciones de Seguros

Como aseguradores y nos ha tocado vivir momentos de gran cambio para la industria que esta industria que a todos apasiona y nos ha dado tanto y no obstante ello estamos viviendo en estos años por venir el cambio más grande que hayamos tenido en las últimas décadas en seguros creo que es importante que estemos conscientes de ello y por eso pues nos subamos en ese ferrocarril, en ese tren en ese avión para que seamos parte y ayudemos a gestar de la mejor manera este cambio el gran cambio que estamos viviendo es el que produjo la innovación tecnológica.

La innovación tecnológica está modificando el proceso tradicional de instrucción del seguro y reconfigurando las funciones de intermediación normales, la institución se ha ampliado progresivamente ahora existen una gran variedad de canales directos e indirectos entre las aseguradoras y los clientes tanto los existentes como los potenciales, los modernos canales de venta directa como internet y dispositivos móviles gestionan actualmente una pequeña parte del



mercado en términos de primas los agentes corredores intermediarios como muy acertadamente se llaman en la masacre los asesores son y seguirán siendo una pieza clave para la industria de seguros agentes corredores de otros intermediarios de este canal.

Tradicionalmente siguen dominando las ventas y siguen siendo el canal por excelencia representando el 58.2% de

las ventas totales del sector asegurador según el corte 2017 todavía no hemos terminado los esas del 2018 ya les daremos la información sin embargo en el mundo las estadísticas sobre el seguro



muestran ya la repercusión de las nuevas tecnologías en todo el proceso de distribución internet incluye sin duda en la conducta de compra del cliente desde la búsqueda preliminar de información así como la solicitud asesoramiento y la obtención de presupuestos personalizados hasta la emisión de las pólizas y servicios de venta para el asegurado estas son las aplicaciones más frecuentes que estamos viendo de enchufes en el mundo y desde luego que cada día se empiezan ver década en México de manera más importante.

La tecnología móvil y la telemática están modificando también de forma radical la interacción entre

asegurados У sus clientes todo esto desde ayudando los procesos naturales de las aseguradoras más desde el punto de vista de la distribución en resumen las tecnologías nuevas están cambiando fundamentalmente el modo en que los aseguradores los intermediarios У las empresas interactúan con los consumidores lo anterior



combinado con el o analytics que está provocando profundos cambios en el seguro.

Las innovaciones en la distribución también están facilitando el acceso a varias fuentes de datos muy muy importantes se dice que el nuevo oro son los datos y de esa forma con esta información de los clientes están fomentando hadas avances en la analítica predictiva todo ello también va a



modificar de forma muy importante la manera en la que se diseña un producto se le fija el precio y también cómo se vende la innovación a la distribución puede ayudar a satisfacer la demanda en algunos segmentos de clientes para darles acceso al seguro particularmente todo lo que es los seguros inclusivos en donde hablamos de cómo ir por toda esa gran parte de la población que hoy tenemos desatendida y en muchísimos casos pues el acceder a estos clientes es algo poco rentable el canal tradicional de agentes entonces también tenemos que ver cómo fomentamos.

Estas formas de distribución es muy importante sin embargo destacar pagar y por eso quiero ser muy enfático en ello que los agentes de seguros continuarán desempeñando un papel clave pero necesitarán también adaptarse a las cambiantes necesidades y preferencias de sus clientes los



clientes continuarán valorando la interacción personal el asesoramiento experto en los agentes corredores especialmente para aquellos casos complejos en materia de seguros de empresas seguros de salud seguros de vida identificando sus necesidades así como



también ayudarlos en el momento de verdad la capacidad del agente de asesorar directamente al cliente es insustituible y por eso los agentes deben de aprovechar esta ventaja competitiva y seguir capitalizando.

No obstante el agente debe estar al día y evitar que la tecnología los desplace por tanto lo que nosotros éramos que debe hacer es convivir con los demás canales e incluso como muchos de ustedes ya lo han hecho invertir en estos otros canales para que de esa forma se vayan dando las diversas ofertas de los canales para subirse a esa tendencia tan importante que estamos viendo cada día con mayor progresión qué es la omnicanalidad también los agentes deben identificar las necesidades específicas de aseguramiento el cliente y ayudarles a hacer una adecuada valoración de sus riesgos para una adecuada gestión integral de riesgos por esta razón el desafío para todos nosotros es adaptar nuestros modelos de negocio para satisfacer las necesidades y preferencias de los clientes y por supuesto integrar y mantener un esquema de múltiples canales de distribución nuestros clientes actuales y potenciales hoy nos demandan coberturas personalizadas y precios basados en el riesgo ese es nuestro reto para el próximo futuro finalmente y esto es muy importante también no olvidemos que el gran reto que tenemos enfrente de nosotros es que la tecnología trabaje para nosotros y no que nosotros nos convirtamos en esclavos de la tecnología Muchas gracias