

## **7 tendencias que harán crecer el sector de los seguros en 2020**

**La implantación de nuevos procesos más digitales, el cross-selling y los seguros personalizados, algunos de los retos de este nuevo año. Además, las insurtech se abrirán camino en el sector puesto que proporcionan la tecnología necesaria para que los pequeños y medianos corredores puedan evolucionar sin tener que invertir grandes recursos, según wefox**

Aseguradoras, mediadores y consultores están de acuerdo en que el mundo de los seguros tendrá que adaptarse y cambiar su modelo de negocio a uno más digital. Y, aunque es un mercado difícil, la constante demanda de los clientes por una mayor agilidad y transparencia en los trámites, sumado a la digitalización tanto de la sociedad como del mundo empresarial, ha hecho que la transformación tecnológica comience a dar sus primeros pasos en el sector y se augura que el próximo año continúe su proceso de expansión.

En el caso concreto de la distribución, esta transformación es más lenta cuando se habla de brokers pequeños y medianos. Estos últimos cada vez están cogiendo un mayor protagonismo. Según la DGSFP, actualmente hay unas 3.678 corredurías y 1.537 mediadores dados de alta. Por eso, la llegada de nuevos modelos de negocio como las insurtech han provocado que ellos también puedan digitalizarse sin tener que invertir una gran cantidad de dinero.

Con este escenario, es importante conocer hacia dónde va a ir el sector asegurador, que seguirá creciendo en cuota de mercado. En este sentido, los expertos de wefox, la insurtech líder en Europa, han definido algunas de las tendencias para el próximo año:

La digitalización es imprescindible. Aunque este proceso requiere de una inversión inicial, la sociedad demanda inmediatez, trato directo y mucha transparencia. Por eso es necesario que las corredurías hagan interioricen este cambio y apuesten por la tecnología. Además, hoy en día pueden encontrar en el mercado plataformas como la de wefox que les permitirá realizar este cambio, seguir creciendo y dar a sus clientes lo que les demandan.

El cross-selling mejora la experiencia del cliente. Este próximo año las herramientas estarán mejor preparadas para evaluar mejor las características de los clientes y poder ofrecerles nuevos productos que se ajusten más a sus necesidades y estilos de vida. Esta técnica de venta de cruzada no sólo generará un beneficio mayor a las corredurías, sino que mejorará su reputación ya que ofrecerá a los clientes sólo aquello que se ajuste a su perfil de la mano de su corredor de confianza.

Nuevas pólizas y productos para nuevos tiempos. En los últimos años han cambiado los hábitos de la sociedad. La forma de moverse en la ciudad ha ido más allá del transporte público, el coche o la moto; el uso de la tecnología ha crecido provocando mayores ciber-ataques, más intrusivos y con mayores riesgos tanto para usuarios como para empresas, y el modelo de ocio ha derivado a la consolidación

de una economía colaborativa; Todo esto ha dado lugar a que las aseguradoras saquen nuevos productos al mercado y obligan a los corredores a estar en constante evolución para poder ofrecer a sus clientes el producto más idóneo.

Seguros personalizados. Hoy en día se busca la personalización en todos los sentidos, y el mundo de los seguros no es menos. 2020 estará marcado por la recuperación del seguro ad hoc para cada cliente, y la mejor manera de contratarlo sigue siendo a través del bróker, ya que conoce a los hábitos y estilos de vida de sus clientes y permite que esa cobertura totalmente personalizada sea lo más ajustada posible.

Se demanda más comunicación. El mundo del seguro siempre ha tenido fama de ser muy burocrático y con vocabulario complejo. Por ello, muchas personas optan por acudir a un corredor que simplifique estos procesos, pero incluso así, los trámites suelen lentos y dificultosos. Por esta razón, es importante que corredores y aseguradoras se valgan de las nuevas soluciones tecnológicas que les permitan ser más ágiles y conseguir una comunicación más fluida con sus clientes. Este 2020 se espera que las aplicaciones e insurtech vayan un paso más allá y continúen evolucionando, permitiendo a los clientes mejorar la comunicación, gestionar pólizas o consultar nuevos productos pudiendo preguntar cualquier duda en tiempo real y por diferentes canales (app, web, teléfono,...)

Insurtech. Este próximo año se espera que las insurtech continúen su ascenso. Según los últimos estudios, se prevé que en poco más de 3 años suponga el 10% del sector de los seguros. Pero a pesar de que muchos han visto su llegada como una amenaza, todos los agentes del sector asegurador están condenados a entenderse y se espera que en 2020 se logre, ya que las insurtech suponen un cambio revolucionario dentro del mundo asegurador, y han cambiado la forma de vender, de interactuar con el cliente y de gestionar las pólizas.

Transformación cultural de la empresa: Está claro que 2020 será un año donde la digitalización será la gran protagonista. Pero esta gran transformación requiere de cambios en los procesos de trabajo y la cultura de la organización. Este punto conllevará también un esfuerzo por parte de la empresa, pues se debe ayudar a los trabajadores en la implantación de las nuevas tecnologías, así como a los nuevos modelos de trabajo. Afrontar el cambio y gestionarlo adecuadamente es fundamental para el éxito futuro.

**Datos de contacto:**

Redacción  
91 411 58 68

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

Categorías: [Nacional Finanzas Seguros](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>