



NEWS / OPINIÓN

Open insurance: Un win- win para ofrecer servicios personalizados

Redacción | 30 de octubre de 2023

Like

Por Óscar Barba, CTO y cofundador de Coinscrap Finance

El avance tecnológico está modificando todas las facetas de nuestra sociedad y el sector asegurador no es una excepción. A medida que nos adentramos en la era digital, es imperativo **explorar el concepto de Open Insurance y entender su impacto potencial en un entorno de riesgos que genera nuevas necesidades**, obligando a reaccionar más rápido para poder dar soluciones a los clientes.

No deja de ser una paradoja que tecnologías como la **Inteligencia Artificial (IA)** puedan **hacer de la industria del seguro algo más humano**, en el sentido de que el uso de estos avances por parte de las compañías mejora la relación con el asegurado y su experiencia de cliente.

Para entender mejor cómo las aseguradoras pueden **maximizar las capacidades de la IA**, hay que tener en cuenta las expectativas de los consumidores actuales. Hoy en día, las experiencias personalizadas son el nuevo status quo. Los clientes demandan rapidez, autenticidad y personalización. En este contexto, **las API (Application Programming Interface) desempeñan un papel crucial**, facilitando la colaboración entre diferentes empresas y permitiendo una innovación continua y efectiva. Y aunque la idea de compartir datos en la industria aseguradora no es nueva, la era digital ha proporcionado las herramientas necesarias para hacerlo de manera más segura y eficiente que nunca.

De hecho, el cambio hacia **la digitalización de los seguros ha aumentado**, especialmente durante la pandemia, al igual que las transacciones o las compras online. Debido a esta transformación, hemos visto el surgimiento de los **seguros embebidos**, o embedded insurance, que se caracterizan por integrarse durante procesos de compra de otros productos o servicios a los que pueden complementar. Un ejemplo perfecto lo encontramos en su incorporación aplicada a seguros de viajes,

momento adecuado. Esta precisión es fruto del apoyo y uso de la Inteligencia Artificial, el tratamiento del Big Data y el Machine Learning.

SUSCRÍBETE A NUESTRA NEWSLETTER



Responsabilidad Civil



CONÓCENOS



DESCUBRE
CÓMO
IMPULSAR
TU NEGOCIO
DE CORREDOR

confluence
GROUP
corredores de seguros



¿Quieres generar más ingresos para tu correduría?

Telefónica Empresas

¿Conoces el Ciberseguro que puede salvar la empresa de tu cliente?

Lo quiero

Un producto de Telefónica Seguros

APROMES

Consigue tu certificación en Distribución de Seguros

NIVEL 1

Próxima convocatoria: DICIEMBRE

Bonificable FUNDAE

100% Online

Certificado por DGS

¡INSCRÍBETE!

Expertos en ti desde 1969



Seguros de baja laboral

Seguros de hospitalización

pm
malloquin
seguros

inteligencia artificial y el aprendizaje automático pueden ser claves para ofrecer productos únicos y adaptados.

En ese aspecto, el sector asegurador ha sido capaz de dar un paso más mediante **procesos de integración con el CRM**, los cuales se enriquecen con los datos de otras entidades integrando el transaccional bancario con nueva información, como puede ser el histórico financiero del cliente y su capital (desglose de ahorro, capacidad de pago, gastos recurrentes, etc.) y sus activos (viviendas, coches, motos, etc). Este proceso de nutrición de información, resulta de especial valor para dar un paso más en las adaptaciones de servicios, logrando así una hiper personalización hacia el cliente actual o potencial.

Sin embargo, no solo es un beneficio para aseguradores y clientes, también para los propios profesionales y su relación con los usuarios. Hablar de integración con el CRM, les permite normalizar los procesos, agilizarlos y, sobre todo, estructurarlos bajo un paraguas de información estandarizado, accesible y con el histórico del perfil del usuario, lo que se traduce en un **rápido conocimiento pormenorizado de qué y cómo se debe ofrecer el servicio o producto a la persona en cuestión**.

No obstante, esta práctica también conlleva ciertos riesgos, como la seguridad de los datos, la interoperabilidad y los riesgos cibernéticos, que deben ser cuidadosamente gestionados.

Desde una perspectiva regulatoria, las posibilidades de apertura de la información potencian la innovación basada en datos. En ese punto, **la regulación juega un papel vital en el equilibrio de la ecuación del Open Insurance**, asegurando que los avances no vulneren los derechos del consumidor ni conduzcan a la exclusión financiera.

Podríamos decir que, en esencia, el Open Insurance radica en tres elementos principales: **la regulación, los beneficios para clientes y aseguradoras, y la perspectiva técnica**. Tres pilares que lo convierten en un eje de negocio clave para el sector y con muchas oportunidades – sobre todo en una sociedad data-driven– tanto desde una perspectiva de creación de nuevo negocio digital, como en lo referente a la transparencia y visión del seguro de cara a los clientes.

RELATED POSTS



NEWS /

Hiscox advierte de los 'fantasmas' que acechan a las 'mansiones encantadas' en Halloween



OPINIÓN /

Un sector de los seguros más inteligente, ágil y democratizado



NEWS /

Manuel Cepero (Helvetia): «Decesos es uno de los pilares fundamentales de nuestra estrategia»

Los precios de los seguros de empresas se estabilizan e incluso se suavizan en algunos ramos

Las comisiones por ventas de seguros de Indexa Capital Group se duplican hasta junio

PARA CUIDARLA, SI.



Tu seguro de salud con descuentos exclusivos

caser
Grupo Helvetia

En cualquier momento, puedes sufrir una caída.



MEDIALIA GROUP
CORREDURÍA DE SEGUROS

¿QUIERES CRECER DE LA MANO DE UN GRAN GRUPO? ÚNETE A NUESTRA RED DE MEDIACIÓN DE SEGUROS

METEO SIM

actibrok
correduría de seguros

Tres tristes trimestres

se ha tragado Teresa teniendo que tolerar una factura de luz tremendamente alta para su lectura de contador.

Esto no debería ser tan complicado

ARAG Inquilino
Tú alquiler, más sencillo.

Más información

