

WORLD INSURANCE REPORT 2019

El panorama de riesgo está evolucionando, ¿pueden las aseguradoras mantenerse al día?

Macrotendencias

- Ambiente
- Tecnología
- Social y demográficos
- Medicina y salud
- Negocios

están conduciendo la aparición de

Nuevos riesgos de alto impacto, incluyendo:

- Recientes catástrofes naturales
- Riesgos geopolíticos y proteccionismo
- Riesgos relacionados con la salud y la longevidad
- Nuevas enfermedades infecciosas
- Riesgos en ciberseguridad

La gran mayoría de clientes se sienten desprotegidos

Menos del **15%** de los aseguradores y menos del **25%** de clientes de negocios

3% de individuos y **18%** de clientes comerciales

Solo **1 de cada 10** de clientes individuales

sienten que tienen una cobertura completa para



Riesgos emergentes



Riesgos de ciberseguridad



Riesgos médicos y de salud

Las líneas de productos actuales de las aseguradoras no se sincronizan con las preocupaciones de riesgo de los clientes

- Menos del 40% de las aseguradoras de vida y salud han construido una cartera de productos para cubrir de manera integral los riesgos emergentes
- Más del 55% de los clientes están dispuestos a explorar nuevos modelos, pero solo el 26% de las aseguradoras lo están haciendo

Las aseguradoras pueden llenar la brecha de cobertura

- Evaluación continua de riesgos en tiempo real
- Escaneo de las dinámicas del mercado a través de:
 - Bases de datos de clientes externos
 - Analítica de comportamiento
- Control y prevención de riesgos
- Cuantificación precisa del riesgo vía:
 - Aprendizaje automático
 - Inteligencia artificial
 - Analítica avanzada
 - Evaluación automatizada de riesgos

Pilares de éxito para crear productos de seguros en un entorno de riesgo dinámico

- Mejorar los sistemas de back-end para habilitar herramientas de estrategia basadas en datos
- Conectar con InsurTechs y otros actores del ecosistema a través de la integración y las API abiertas
- Adoptar un enfoque nativo de la nube

El modelo de compromiso del cliente de **3 pilares** para la gestión integral de riesgos



Compañero



Preventivo



Pagador

Ser más activo en la vida diaria de los asegurados a través de servicios de valor agregado

Ofrecer asesoramiento en control de riesgos

Cubrir posibles pérdidas

RESULTADOS PARA

Clientes

- Mayor satisfacción
- Primas reducidas

Aseguradores

- Mejor experiencia al cliente
- Menores costos

El modelo 3P

permite un escenario de ganar-ganar para clientes y aseguradores

Para más información, descarga el informe en:

www.capgemini.com/mx-es

Contáctanos en:

connect.mx@capgemini.com