ebroker

Interesting

Demos voz a los datos. Que se sepa.

Higinio Iglesias
CEO de ebroker

El imparable crecimiento del desarrollo tecnológico está empujando a las empresas a un escenario cada vez más ambicioso y lleno de desafíos y oportunidades. Hace tan sólo unos días leía un artículo en un medio digital en el que se realizaba una exposición sobre el impacto de la tecnología en la actual realidad empresarial, y concluía afirmando con cierta rotundidad: El mundo de los negocios ya no va de mercancías sin más, va de cómo estas se apilan en los almacenes hasta que los datos las mueven.

A estas alturas ya resulta un tanto cansino insistir sobre la importancia que el mundo de los datos, y su aprovechamiento , representa en el presente y futuro de los negocios, y lo determinante que será generar valor a través del conocimiento obtenido de ellos. Pero no sólo resultará trascendente el conocimiento obtenido en la toma de decisiones aplicada a la gobernanza, es también preciso abordar la perspectiva del poder del dato como evidencia y palanca en la generación de estados de opinión.

Los datos encierran importantes historias que contar, algunas de gran calado paro los corredores de seguros y la percepción por parte del consumidor del valor que una gestión profesional del seguro le aporta. Depende de nosotros, los corredores, darle voz a los datos y trascender a la sociedad.

"los datos dicen que la buena labor profesional del corredor, en la suscripción y renovación de los seguros, está ofreciendo al consumidor una considerable barrera de contención frente a la escalada de precios producida por la inflación"

Recientemente, diversos medios de comunicación informaban y cuantificaban en un 3,34 %, el incremento del precio de los seguros de autos con motivo de la inflación. Esta información, facilitada por un popular portal de venta de seguros en internet, lanzaba la voz de alarma sobre la también previsible alza del precio de los seguros en renovación, y recomendaba a los consumidores revisar las primas, en todo caso y con suficiente antelación. Evidentemente, a través de su comparador online.

La cuestión es que el informe **ASEGURÓMETRO**, una iniciativa tecnológica de data analytics impulsada por corredores de seguros, que ha analizado más de 1,2 millones de operaciones, ha concluido que en el canal de corredores las primas no sólo no han subido, sino que han bajado un 0,30 % en nueva producción en el segundo trimestre de 2022. Y en lo que refiere a las operaciones de cartera, la aportación del corredor en las gestiones de retención para las renovaciones ha supuesto un ajuste de 1,74 puntos porcentuales respecto a los incrementos de prima propuestos por las aseguradoras, con el consiguiente beneficio para el consumidor respecto al precio finalmente pagado.

Y, esto, ¿Qué significado tiene? ¿Qué dicen los datos?. Pues los datos dicen que la buena labor profesional del corredor, en la suscripción y renovación de los seguros, está ofreciendo al consumidor una considerable barrera de contención frente a la escalada de precios producida por la inflación.

Los datos, como reflejo de la realidad, son el mejor y más valioso argumento ante la publicidad interesada que menosprecia el valor que aporta el corredor de seguros. Tanto en la nueva contratación, como en las renovaciones,

el consumidor gana cuando el seguro es gestionado por un corredor. Gana en precio, en calidad y en servicio. Nadie compara mejor que un profesional del seguro. Es lo que dicen los datos. Sigamos dándoles voz. Que se sepa.