



7ª #INSURTECHTALKS

“SmartDistribution” : *Tendencias en la distribución de seguros en un mundo cada vez más “Smart”*



/ AXA Opensurance



Resultados de la encuesta realizada a los asistentes

Como CLIENTE ... ¿Cuál es el MEJOR MOMENTO para comprar un seguro?

Cuando compro el bien/servicio (bici, viaje...) ... ¡ya que estoy, aprovecho!



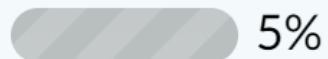
¡Definitivamente! ... después de sufrir un susto (rotura, robo...)



Cuando me pongo a usar las cosas/ servicio ... ¿antes? ni me acuerdo



Cuando me lo recomiende una marca de confianza de la que soy cliente ... como dice la canción ¡Los amigos de mis amigos son mis amigos!



Ninguno, lo compro cuando no hay más remedio



Cuando COMPRAS un seguro ¿Qué prefieres?

El seguro ¡para mí! PERSONALIZADO ¡ni más ni menos!



EI SEGURO MÁS COMPLETO, que ya decido yo que coberturas quitar



Para estar seguro, seguro ¡antes comento siempre con un ASESOR! (chat / videollamada)



NI LO MIRO ¡total, todos los seguros son iguales!



EI SEGURO MÁS BÁSICO, ya añado yo lo que necesito



¿Qué TENDENCIAS DE VENTA DE SEGUROS te gustaría acelerar?

Que PREMIEN EL COMPORTAMIENTO (ya que soy responsable ¡qué se note!...)



Las que protejan NUEVAS FORMAS DE TRABAJO (nómadas digitales, freelance...)



Para nuevos modelos de MOVILIDAD URBANA



Que protejan mi VIDA DIGITAL



Las que ayuden al AHORRO



En UNA PALABRA ¿qué esperas cuando CONTRATAs un SEGURO? ... o en 2-3 palabras

