

Un mundo sin seguros  
no es posible, pero...

... ¿es posible un mundo sin  
corredores de seguros?

# Claves del negocio asegurador en el futuro

- ✓ Cliente personalizado y recomendado
  - ✓ Qué quiere el cliente y qué ofrece el corredor.
  - ✓ ¿Se adaptan los productos a los nuevos estilos de vida? ¿Les ofrecen / demandan nuevos productos?
  - ✓ ¿Con qué canales creen que compiten?
  - ✓ ¿Sabemos cómo vender en entornos digitales?
  - ✓ Productor, corredor, cliente, usuario...

# Claves del negocio asegurador en el futuro

- ✓ El mercado y la competencia
  - ✓ ¿Cuál cree que es su competencia?
  - ✓ ¿Cuál es la salud empresarial de su negocio?
  - ✓ ¿Cómo visualiza la ‘transformación’ de su entorno?
  - ✓ ¿‘Descubre’ necesidades como dice el Prof. Urarte?
  - ✓ ¿Cuál es su valor frente a la competencia?
  - ✓ ¿Puede vender un corredor por Amazon?

# Claves del negocio asegurador en el futuro

## ✓ Las compañías de seguros

- ✓ ¿Cree que la compañía es una aliada del corredor?
- ✓ ¿Quién es el eslabón débil de la relación?
- ✓ ¿Qué hay que hacer para que el corredor se convierta en indispensable para la compañía?
- ✓ ¿Cómo se enfrenta el corredor a la omnicanalidad?
- ✓ ¿Cuál es el grado de confianza corredor/compañía?

¿Qué decisión no ha tomado  
en los últimos tres años?

¿Quién es el intruso,  
insurtech o los corredores?

# Claves del negocio asegurador en el futuro

- ✓ Cliente personalizado y recomendado
- ✓ Innovación como cultura de compañía
- ✓ Tecnología dominada por todos los profesionales
- ✓ Profesionales con talento digital
- ✓ Gestión ágil y eficaz
- ✓ Decisiones basadas en el dato
- ✓ Generaciones millennial y Z en la gestión empresarial