

José Miguel Rodríguez-Pardo
del Castillo

Hacia los seguros “Fast Quote”

Introducción

Las oportunidades de la innovación tecnológica en la industria del seguro privado están presentes en todos los elementos de la cadena de valor.

La nueva forma de asegurar riesgos presenta un nuevo formato que identificamos en los siguientes elementos disruptivos:

- El asegurador contribuye activamente a prevenir los riesgos que asegura de tal manera que los mitiga parcialmente adoptando una posición conjunta de gerente de riesgos y asegurador, donde antes se enfocaba a la gestión eficiente del proceso de siniestros. Los seguros conocidos de frecuencia se convertirán en seguros de cola larga .
- El proceso asegurador tradicional orientado a la indemnización de un evento cubierto por la póliza, se verá sustituido por lo que se

conoce ya como coberturas paramétricas. Esta reorientación del negocio se verá acelerada en la medida que la tecnología “blockchain” se vaya asentando en los procesos de admisión de riesgos. Los seguros paramétricos, también llamados de índices “disparan” de forma automática la prestación cuando se dan las condiciones prefijadas en los contratos inteligentes.

- El diseño del producto, la técnica tradicional de suscripción de riesgos que ha sido el elemento nuclear de determinación de la cate-

goría del riesgo y de control de la anti selección, dará paso a productos donde las variables que intervienen en el precio e incluso la propuesta de coberturas se determinen sin necesidad de que el cliente aporte datos específicos del riesgo, donde será común que el asegurador ofrezca al potencial cliente oferta de productos y precios preconcedidos.

- El ecosistema “Insurtech” que actúa como acelerante de estos cambios disruptivos, donde el nuevo escenario de Sandbox en sus tres fases de acceso, garantías y salida al mercado aportará la incorporación de estos nuevos modelos de negocio a la economía formalmente regulada. Considerar el fenómeno “Insurtech” como una fuente alternativa de capital sugiere una aproximación diferente a la visión tradicional de proveedor tecnológico.

Las oportunidades de la innovación tecnológica en la industria del seguro privado están presentes en todos los elementos de la cadena de valor





“Fast Quote”, evolución más reciente de la hiperpersonalización del riesgo

La intensidad de los cambios producidos en el proceso de tarificación de los riesgos y sus consecuencias en su proceso de desmutualización y sus sesgos éticos fueron expuestos en mis anteriores artículos publicados en este Boletín de los meses de marzo de 2018 [“Del riesgo a la incertidumbre, de la incertidumbre al valor”](#) y de junio de 2018 [“El sesgo ético en los algoritmos de inteligencia artificial aplicados al seguro”](#).

La modelización del riesgo será más precisa de lo que ya lo es hoy, nos encaminamos hacia la determinación de la certeza individual de la potencial contingencia que se asegura. La primera consecuencia de este proceso es que el asegurado que adopte medidas de prevención de riesgos no desea que

parte de su prima sea destinada a subsidiar a asegurados con mayor perfil de riesgo.

Dentro de este contexto de tarificación ultra precisa del riesgo con modelos predictivos, donde los modelos de inteligencia artificial se están asentando, de manera muy incipiente se habla ya de los modelos **“Fast Quote”**, donde el modelo de negocio pasa por determinar la prima del seguro con tan solo una captura de una imagen de un riesgo.

En los seguros de autos con la matrícula del vehículo o en el seguro multirriesgo de hogar con la foto (imagen) de la vivienda y sus coordenadas GPS es posible determinar el precio del seguro, al combinar las técnicas avanzadas actuariales predictivas como las técnicas de reconocimiento de imagen de inteligencia artificial.

El alcance del tratamiento

de imágenes alcanza también a la biometría humana, donde se están produciendo avances que merecen una atención especial, en efecto, con la imagen del rostro del individuo ya están elaborando algoritmos que son capaces de determinar la edad cronológica y biológica, género, índice de masa corporal, estos modelos presentaban un nivel de acierto del 85%-95% sobre los valores reales. La aplicabilidad para el proceso de “pricing” del seguro de riesgos personales es muy prometedora.

Es fácil imaginar las oportunidades que se presentan para el seguro esta nueva forma de cotizar el riesgo, y lo que supone en términos de marketing, distribución y otros procesos del seguro. Para que esto sea posible, el sector debe incorporar en sus capacidades técnicas una nueva técnica propia del universo de la inteligencia artificial. La utilización de

redes neuronales aplicadas al reconocimiento de imágenes ayuda a averiguar los patrones, aunque estos sean complejos.

La imagen de un riesgo, nos permite identificarlo de manera individual y extraer parámetros que constituyen variables explicativas de la contingencia, de tal forma que se pueda determinar el precio el riesgo tan solo con esa imagen.

Al capturar desde el teléfono móvil la imagen de un riesgo asegurable se podrá cotizar la prima del seguro de manera instantánea, la tecnología ya está disponible, con el adecuado cumplimiento de las leyes de protección de datos, un potencial cliente puede recibir oferta de seguro hiperpersonalizada en su móvil antes de solicitarlo.