

José Miguel Rodríguez-Pardo

Los productos de seguros basados en el uso (Used-base insurance -UBI)

Introducción

Dentro del conjunto de tecnologías que se conocen como disruptivas para la industria del seguro privado, los llamados seguros basados en el uso (UBI) empiezan a tomar una posición destacada en los procesos de innovación del seguro, donde la telemática ya es considerada como el subsector de Insurtech más maduro. Las entidades que apuestan por esta nueva forma de suscribir riesgos, sin duda alguna toman una posición de ventaja en la conocida dinámica 20/20, por la cual quienes adopten este tipo de tecnologías emergentes pueden ver incrementado su negocio un 20% y por el contrario aquellas que no apuesten por estos procesos de innovación podrían llegar a perder has-

ta un 20% de su actividad.

En un estudio reciente, febrero de 2016, realizado en los Estados Unidos acerca de las aspiraciones de Big Data en los modelos predictivos, considera que el mayor crecimiento en este tipo



de tecnologías lo experimentan los “Used-base insurance/ Telematics data” con un crecimiento del 10%, y en los próximos dos años el crecimiento será del 40%, liderando en ambos casos el destino de las utilidades que se vislumbran para el uso del Big Data en el seguro. Características comunes de los UBI’S.

Los seguros basados en el uso, utilizan dispositivos de IoT (internet de las cosas), que actúan como sensores que permiten generar conocimiento acerca de los riesgos objeto de cobertura y que permiten crear patrones de comportamiento del asegurado

que se traducen en un proceso de tarificación individualizado del que no hay antecedentes en la industria.

Existen elementos en los UBI’S que le son propios:

-Se les conoce ya como seguros de caja negra,

tanto por los dispositivos utilizados, la cantidad de datos manejados y el algoritmo actuarial aplicado,

todo ello hace que el proceso de verificación y trazabilidad del modelo sea muy complejo de auditar cuando no imposible. Podemos afirmar que el riesgo de error en el algoritmo es difícilmente cuantificable.

- La mejoras en los procesos de suscripción son muy relevantes en com-

Los llamados seguros basados en el uso (UBI) empiezan a tomar una posición destacada en los procesos de innovación del seguro



paración con el seguro tradicional.

-El nivel de fraude se reduce considerablemente al estar el riesgo constantemente monitorizado.

-El conocimiento que aporta el comportamiento del asegurado ante el riesgo al que está expuesto, permite una granularidad tal, que puede derivar en que determinados perfiles de riesgos no encuentren cobertura por el precio que puede suponer asegurar ese perfil de riesgo. La desmutualización de la prima se encuentra presente en estos productos.

-Por el contrario, los mejores perfiles de riesgos

(primer decil del riesgo) pueden encontrar precios muy inferiores al que obtendría en el seguro tradicional. Esto significa que las entidades que no apuesten por este tipo de seguros cuando los líderes mercado empiecen a tomar posición entrarían en lo que se conoce como la espiral de la muerte de su negocio.

- En los mercados donde ya empiezan a asentarse estos productos, están evolucionando hacia modalidades más sofisticadas como son "Pay on Demand" o "Pay As They Need", esta tendencia puede derivar en disminuciones adicionales

de la prima de riesgo para los mejores perfiles.

Pay As Yo Drive

En el seguro de autos es donde podemos encontrar los desarrollos más interesantes y prometedores. De hecho, una encuesta reciente en los Estados Unidos revela que entre el 30% y el 50% de los conductores americanos estarían dispuestos a suscribir este tipo de seguros, pero si nos fijamos en los Millennials el grupo de swing (dispuestos a cambiar) se elevaría al 60%-80%.

Porcentajes similares encontramos en Italia donde este producto ha alcanzado cuotas de

mercados muy relevantes (17% de cuota y 6,5 millones de autos con el dispositivo integrado, datos al segundo trimestre de 2016).

Las estimaciones para todo el mercado mundial, realizada por la Consultora Ptolemus, indican que, en 2020, los seguros telemáticos serán 100 millones de pólizas y en 2030 ya alcanzarán una cuota de mercado del 50%.

En cuanto a los resultados, las ratios de siniestralidad de este tipo de carteras oscilan entre el +10% y -40%.

Pay As Yo Dwell

En el seguro de hogar, el producto Pagas Según Habitas, veremos como también se asienta en el mercado, según informe de McKinsey, en 2025 las casas inteligentes pueden reducir hasta un 43% las reclamaciones del seguro de hogar tradicional. Y es que la prevención del riesgo que proporciona el hogar conectado permitirá que haya menos filtraciones, robos, incendios....

Un dato que nos permite entender mejor la potencialidad del hogar conectado, si en 2008 en número de dispositivos conectados era de 2,8, en

2015 de 8,6, se estima que en 2022 será mayor a 500, según datos de junio de 2017 de Bank of America Merry Lynch.

Pay As Yo Live (PAYL)

Los seguros de vida o de salud, bajo la consideración de “Pagas Según Vives”, suponen la tercera modalidad de los seguros basados en el uso.

Si tenemos en cuenta en la actualidad hay 1.800 millones de teléfonos inteligentes en el mundo y que por otra parte ya uno de cada diez norteamericanos lleva un rastreador de aptitud de uso deportivo, las posibilidades que aportan el uso de APP'S o Wearables

para monitorizar una vida saludable, suponen una oportunidad real para disminución de la morbilidad y/o mortalidad si el asegurado se compromete con las pautas de vida que le indique la aseguradora.

El desarrollo del producto está condicionado al desarrollo de las normas comunitarias dentro del plan 2012-2020 de m-Health y de e-Health, que deben proporcionar un marco jurídico y clínico para este tipo de dispositivos

El asegurado, conocido en este entorno como “selftracker”, permitirá que la aseguradora establezca lo que se denomi-

na como “Customer Tryp”.

Conclusión

Los seguros conocidos bajo la categoría de masa, van a evolucionar hacia modalidades de pago según el riesgo, la contingencia se verá monitorizada de manera continua y donde el asegurado adoptará un papel de agente activo mitigador del riesgo.

Podemos concluir que el seguro tradicional deja paso a estos productos englobados bajo el acrónimo UBI, lo que requiere no solo variar las técnicas de pricing, el alcance es mayor, es una for-

ma diferente de gerencia del riesgo, donde el asegurador asumirá una función de proveedor de servicios prevención.