



OBSERVATORIO HISCOX LAB 2021



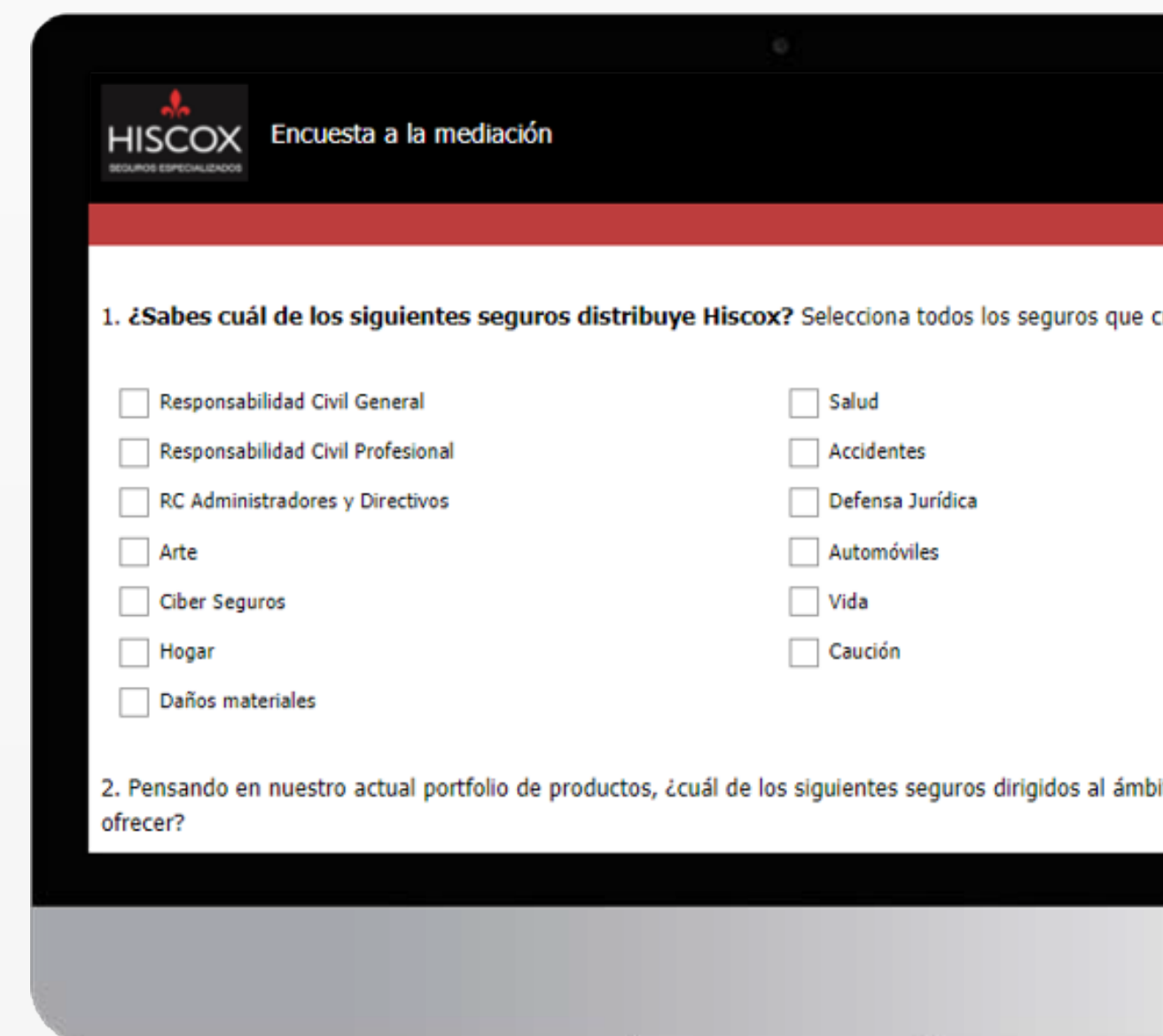
OBSERVATORIO HISCOX LAB 2021

ÍNDICE

- 2021, NACE HISCOX LAB **PAG.2**
- LOS DESEOS DE LOS CORREDORES PARA 2022 Y EL FUTURO DE LA MEDIACIÓN
 - NEGOCIO **PAG.3**
 - PRODUCTOS **PAG.4**
 - RELACIÓN CON LOS DIFERENTES AGENTES **PAG.5**
- EL COMPROMISO DE HISCOX PARA 2022 **PAG.6**

2021 HA SIDO EL AÑO QUE HA VISTO NACER A HISCOX LAB, NUESTRO LABORATORIO DE INNOVACIÓN EN SEGUROS.

Entre las primeras iniciativas surgidas desde el Lab, organizamos una serie de estudios cuantitativos y cualitativos que nos han permitido conocer, entre otros, los diferentes puntos de vista de nuestros colaboradores sobre el mercado y el papel de Hiscox, las necesidades, temores y oportunidades que los corredores comparten sobre el presente y el futuro de su actividad profesional, y trazar, con su ayuda, nuestra hoja de ruta de producto.



HISCOX Encuesta a la mediación

1. ¿Sabes cuál de los siguientes seguros distribuye Hiscox? Selecciona todos los seguros que creas que distribuye.

☐ Responsabilidad Civil General	☐ Salud
☐ Responsabilidad Civil Profesional	☐ Accidentes
☐ RC Administradores y Directivos	☐ Defensa Jurídica
☐ Arte	☐ Automóviles
☐ Ciber Seguros	☐ Vida
☐ Hogar	☐ Caución
☐ Daños materiales	

2. Pensando en nuestro actual portfolio de productos, ¿cuál de los siguientes seguros dirigidos al ámbito de la mediación crees que debería ofrecer?



HISCOX HISCOX LAB - Innovación en Seguros
CONTAMOS CONTIGO
Encuesta a corredores

Estimado/a colaborador/a,

Recientemente hemos anunciado la creación de nuestro propio laboratorio de innovación en seguros, al que hemos bautizado como [Hiscox Lab](#).

Para el primer proyecto que emerge desde el Lab queremos contar contigo. Nos gustaría que trabajáramos de forma conjunta en la evolución de la oferta de nuestra compañía y el desarrollo de nuevos productos. En definitiva, basarnos en las necesidades de tus clientes y tu visión como mediador para crear una nueva hoja de ruta.

¿Nos ayudas a crear nuestros próximos productos contestando a estas preguntas?

[Completar encuesta](#)

La encuesta estará abierta hasta el viernes 9 de julio a las 23.59 h.

Analizaremos los datos este verano, tú dedica unos días a relajarte.

En agradecimiento a tu ayuda, te enviaremos una toalla de playa Hiscox* una vez completada la encuesta.

[Quiero mi toalla Hiscox](#)

LOS DESEOS DE LOS CORREDORES PARA 2022 Y EL FUTURO DE LA MEDIACIÓN

Simplificar la contratación del seguro con información clara sobre las coberturas no incluidas, ofreciendo la posibilidad de cancelarlo cuando se quiera y con checklists de medidas de prevención que deben cumplir los clientes para facilitar la contratación.

Entrar en nuevos nichos de mercado relacionados con la responsabilidad social (como fundaciones, entidades sin ánimo de lucro, economía de los cuidados) y la sostenibilidad (sector agrícola, agrónomos en plena transformación).

Digitalizar el sector con la creación de nuevas herramientas para consultar el estado de los siniestros o agilizar la gestión de las pólizas, a la par que se crea conciencia sobre los múltiples riesgos asociados a la transformación digital.



Crear el sello Hiscox para diferenciar a las empresas de alta calidad que cumplen con los estándares de Hiscox en términos de ciberseguridad, responsabilidad social corporativa, liderazgo, etc.

Crear plataformas de networking de forma que los clientes de Hiscox puedan conectar entre sí para ofrecerse productos y servicios, y también para que los corredores tengan una comunidad en la que compartir información útil sobre las distintas coberturas de los seguros o consejos para mejorar la publicidad y ampliar la cartera de clientes.

Crear un servicio de consultoría “preventiva” para clientes para analizar los riesgos de su actividad, sus activos o sus responsabilidades para detectar los posibles problemas y ofrecerle productos específicos a la par que se hace al cliente consciente de los riesgos.

Mejorar los productos actuales para adaptarlos a la nueva realidad, por ejemplo, ampliar el tipo de empresas a las que se dirige la póliza RC profesional y las coberturas ofrecidas, como incluir los daños derivados de un ciberataque sin necesidad de recurrir a una póliza ciber.



Crear packs de productos para facilitar su contratación por parte del cliente, aunando pólizas que tengan sentido en función del perfil de cada cliente, como por ejemplo RC Profesional + D&O + Cyber + Daños.

Crear nuevos productos adaptados a nuevas profesiones o sectores apenas explorados hasta ahora, como los ecommerce, las empresas digitales o los influencers. También, consideran necesario crear productos que den respuesta a las nuevas necesidades que han ido surgiendo en la sociedad actual, como un seguro de Responsabilidad Ambiental, uno para empresas sin oficina física que teletrabajan al 100% u ofrecer la posibilidad de contratar un seguro de RC por intervalos cortos de tiempo.

Mantener la confianza de los clientes en los mediadores y conseguir que estos perciban el valor añadido del asesoramiento para así evitar la fuga de clientes.

Mejorar la comunicación, transparencia y compromiso de las aseguradoras con los mediadores a la hora de recibir respuestas ágiles y respaldarlos siempre con un buen servicio para ayudarlos a mantener su cartera de clientes.



Estabilizar la perspectiva futura del negocio para retener a los clientes a la par que se da respuesta al aumento de la siniestralidad para no dejar al cliente insatisfecho.

Mejorar la digitalización del sector asegurador sin que sustituya el asesoramiento y centrarse en ofrecer buenos productos y servicios en lugar de enfocarse tanto en el precio.



Seguros paquetizados

Con foco a las micropymes, con un producto básico y otro más completo que cubra los Riesgos a los que más están expuestos



Economía digital / medioambiente

Productos adaptados a los negocios digitales y empresas del sector medioambiental/ecológico



Seguros especializados para Pymes

Evolucionar para adaptarse al espectro de las pymes. Productos adaptados al tamaño de las micropymes y a diferentes verticales



Sencillez en la contratación

Menos preguntas de suscripción y proceso de fácil contratación con refuerzo de asesoramiento



Portal del cliente

Para adaptarnos a los nuevos tiempos, y quitar carga de trabajo a los corredores que trabajan con nosotros



Mejor acceso a la información del siniestro

Para que el cliente pueda ver el estado de su tramitación, dando incluso la posibilidad de que el propio cliente haga la notificación online sin tener que involucrar al corredor