

aira

aira system una solución para
conectar con el asegurado

6 claves y oportunidades de negocio para expandir tu correduría



Índice

01

Introducción

02

Acreditación de preexistencia
mediante inteligencia artificial.

03

aira system para la estrategia
de tu negocio.

01

Introducción

Cómo hacer crecer exponencialmente tu cartera de clientes y mejorar tus procesos a través de la tecnología

Una de las principales particularidades que posee el sector asegurador es la de vender el mismo producto que desde hace siglos ya se comercializaba; una póliza que brinde protección ante posibles siniestros a los clientes finales en sus diversos ámbitos de vida: trabajo, hogar, vehículos etc. Esto no viene a significar que el sector quede estancado o no haya evolucionado, es más; los cambios que atraviesa actualmente son de gran importancia para el mismo, y generarán interesantes oportunidades de negocio para aquellos quienes sepan aprovecharlas.

Al igual que en otros sectores y áreas, el de los seguros también experimenta cambios y tendencias que son comunes al resto del mercado, como lo podrán ser el fuerte aumento de la competitividad o la transformación hacia una mentalidad entre los clientes más moderna y que concibe las nuevas tecnologías como parte de su día a día y procesos de contratación. Será precisamente en esta adopción de los nuevos recursos digitales donde surjan las oportunidades de crecimiento más interesantes para las compañías. Por primera vez, estas tienen a su disposición medios efectivos con los que poder abordar las nuevas necesidades derivadas de su actividad económica. Algunas de estas y otras tantas mejoras demandadas en el proceso de la contratación pasan por un mejor conocimiento de los clientes, capacidad de personalización de ofertas a los mismos, una necesaria agilización de procesos y tareas o, simplemente, una reducción de costes y aumento de la eficacia general del negocio.

Como ya sabemos, tecnologías tan potentes como puede ser la IA (inteligencia artificial) pueden ser grandes aliadas a la hora de enfrentarse a estos nuevos retos y demandas que el mundo del seguro nos interpone hoy en día. En aira siempre hemos escuchado las necesidades tanto presentes como futuras de este sector, algo que, aunado a nuestra visión innovadora y deseo de revolucionarlo, nos ha llevado a la creación de lo que hoy es nuestra insurtech; aira system.

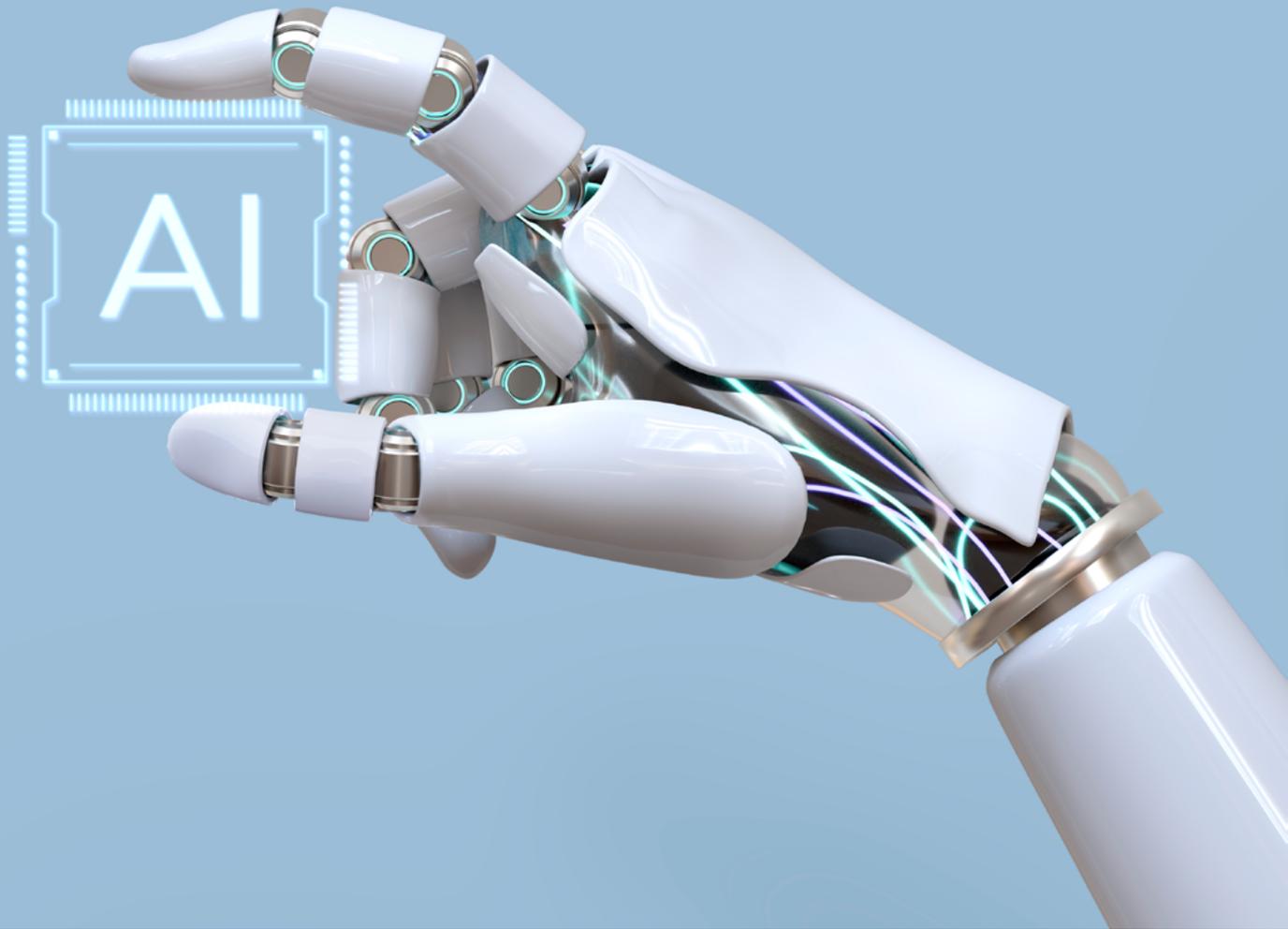
A continuación, te mostraremos cómo puedes hacer frente a los principales retos y demandas que el sector nos interpone hoy en día gracias al uso de nuestra herramienta; la más completa y avanzada a la hora de generar preexistencia en el dato y digitalizar la captación de riesgos.

¿Qué conseguirás a través de esta digitalización y uso de las nuevas tecnologías? La respuesta es clara: un crecimiento exponencial de tu cartera de clientes y notoria mejora en la eficiencia de tus procesos. Sigue leyendo y averigua cómo lograrlo gracias a aira.



02

Acreditación de preexistencia mediante inteligencia artificial.



01 Acreditación de preexistencia mediante inteligencia artificial.

La inteligencia artificial (IA) se trata un conjunto de algoritmos diseñados para crear máquinas que brinden las mismas capacidades que los humanos tendrían. Muchas personas no conocen esta tecnología, pero está presente en numerosos momentos de nuestra vida diaria. Desde sus inicios, la misión de la inteligencia artificial no es otra que la de ayudarnos a simplificar procesos y facilitarnos el trabajo o labores cotidianas, sea cual sea el ámbito al que nos refiramos. El mundo del seguro no es una excepción a ello, ya que aquí la IA tiene diversas aplicaciones y beneficios que podrás incorporar a tu estrategia de

negocio. Uno de ellos será precisamente la acreditación de la preexistencia a la hora de configurar tus pólizas y evitar incidencias. A continuación, te hablamos más en detalle sobre ello:

Ante un siniestro o incidencia con cualquiera de tus asegurados, deberás demostrar no solo el valor real e importe de los bienes cubiertos por la póliza o sus daños ocasionados, sino también que estos realmente se encuentran afectados por el siniestro acontecido. Anteriormente el asegurado final se valía de fotos pasadas, facturas o testimonios de terceros y

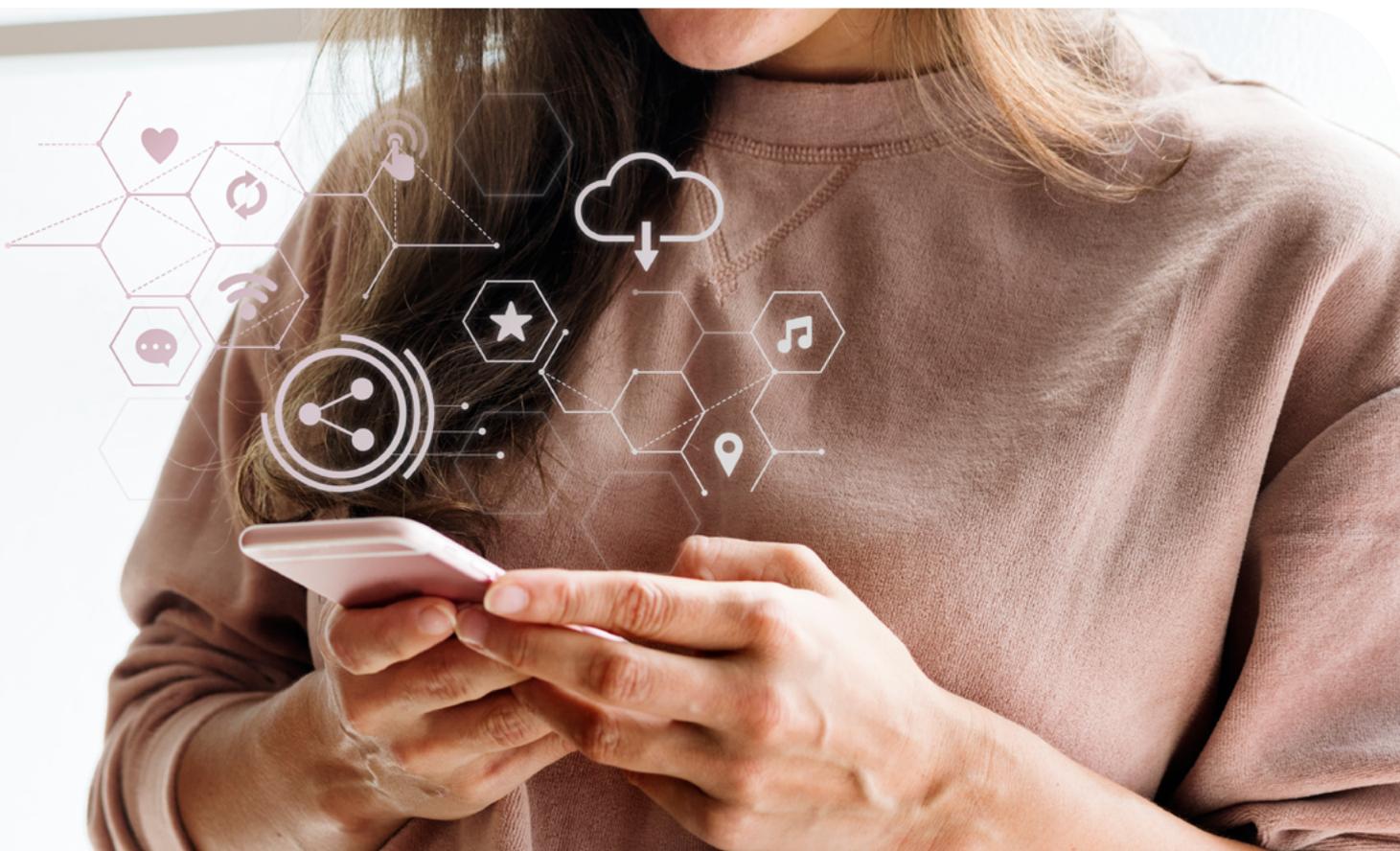
similares para poder acreditar la posesión de ciertos bienes que le fueron sustraídos en un robo, por ejemplo. Esto, además de ser poco fiable y preciso, requería de un tedioso proceso de búsqueda que solamente hacía que alargar la finalización de la incidencia, y no siempre de la forma más justa posible para el asegurador final, hecho que es origen de gran parte de los conflictos entre aseguradoras y sus clientes.

A través de la inteligencia artificial y su aplicación en el sector asegurador, ahora sí es posible garantizar una preexistencia certera sobre los bienes del asegurado, así como detectar sus posibles riesgos reales y con ello, configurar pólizas adecuadas al 100% a su situación y características. Esta función, simple y obvia que parezca, evitará incidencias futuras con el asegurado, y hará que el mismo se encuentre cubierto exactamente por aquellos bienes que posee y riesgos potenciales según su situación.

En definitiva, permite asegurar al cliente final tal y como se debería en una situación idónea: conociendo sus riesgos reales y con una propuesta 100% individualizada al mismo que le evite incidencias si algún día registrase un siniestro.

¿Imaginas poder valorar todas las joyas de una asegurada de forma totalmente remota, digital y veraz? Ahora ya es posible.

Sigue leyendo: te contaremos cómo.





Eficiencia en procesos de siniestros mediante prevención digital.

La demanda de mayor eficiencia en los procesos es algo que ya vaticinábamos en el apartado anterior e introducción como uno de los puntos clave para poder lograr ese crecimiento exponencial tan deseado en tu correduría o, en general, dentro del sector asegurador.

Si algo nos aportan las herramientas digitales y TIC serán precisamente beneficios como la comodidad y exactitud a la hora de realizar cualquier tipo de procesos o trámites, siendo la captación de datos y la conservación de los mismos uno de los más interesantes dentro del sector asegurado.

La evaluación de riesgos para generar una póliza de seguro (ya sea en la rama de hogar, comercio, seguros, industrias etc) ha sido tradicionalmente manual, tediosa e imprecisa, con multitud de papeles y anotaciones a mano que, en una gran cantidad de casos, poca relevancia final tendrían. Sin embargo, esta captación de datos vive ahora un cambio que nunca antes se había concebido; virando hacia un proceso totalmente digitalizado, a cargo del asegurado final y con una veracidad total de la información

¿Cómo se producirá este cambio? La respuesta está en tus manos, literalmente.

Los Smartphones, aparte de ser geniales cámaras o potentes procesadores, son también nuestro mejor aliado en este momento de transformación y cambio digital. Gracias a las tecnologías y hardware de los mismos, ahora sí, estamos capacitados para poder hacer de ellos una herramienta más a favor de nuestro trabajo y que nos permita agilizar procesos y optimizar nuestro tiempo efectivo de trabajo.

Y no, no es solo cuestión de realizarlo en menos tiempo o de forma más cómoda, sino también más precisa y exacta. Otro elemento de gran valor de las nuevas tecnologías reside en la exactitud y veracidad de sus datos, los cuales podrás obtener sin errores y de forma empírica para poder así usarlo en tu beneficio (y también en el de tus clientes)

¿Aún no crees posible realizar una inspección de todos los riesgos de una vivienda sin desplazarte de tu correduría y a través de la cámara del teléfono de tu cliente? Créenos, ya es algo real.

Sigue leyendo.



Automatización en la renovación de tu cartera de clientes

Estar al tanto del vencimiento de las pólizas de tu cartera de clientes y sus fechas de finalización es un ítem de gran importancia dentro de la estrategia de cualquier correduría o bróker, ya que incidirá directamente en tu relación con el asegurado y negocio, debiendo ser tu listado de clientes fidelizados una fuente recurrente de ingresos que te permita escalar y poner metas más ambiciosas en tu entorno.

Existen cientos de herramientas destinadas a controlar este tipo de vencimientos, fechas de renovación próximas y similares, pero ninguna completa y centrada en el asegurado final. O al menos no hasta ahora.

La eficiencia de procesos va más allá de la mera captación de datos, ya que desde Aira, también creemos en optimizar y automatizar otros aspectos de la contratación de una póliza como puede ser por ejemplo, la renovación de la misma una vez se acerque tu fecha de vencimiento.

En diversas ocasiones el asegurado final es quien propiamente olvida la renovación de sus seguros, independientemente de la rama a la que pertenezca el mismo, algo que evita la correcta protección ante sus riesgos y que puede llegar a ocasionar un grave

problema en caso de acontecerse alguno de ellos. Lo más óptimo para ello, sería que tú como corredor te percatases de todas y cada una de esas fechas de vencimiento para, días antes, poder enviar una propuesta de renovación. Sin embargo, es algo mucho más fácil que eso: ahora podrás automatizar este proceso y despreocuparte de ello debiendo únicamente solicitar a tu cliente que actualice los datos modificados tras su anterior inspección, ahorrando grandes cantidades de tiempo y teniendo la certeza de que tu cartera de pólizas siempre quedará actualizada y atendida.

Un dashboard en el que poder ver a todos tus asegurados y pólizas, establecer automatizaciones y donde obtendrás toda la información que necesitas de forma centralizada para ayudarte a tomar mejores decisiones y optimizar los procesos y tiempo de tu correduría.

¿Suena bien verdad? Tanto que no hemos parado hasta convertirlo en una realidad. Conocer mejor a tu asegurado y deslocalizar tus ventas ya han dejado de ser retos para tu correduría; ahora serán parte habitual de tu proceso de venta.



<<La eficiencia de procesos va más allá de la mera captación de datos, ya que desde **aira, también creemos en optimizar y automatizar otros aspectos de la contratación de una póliza>>**



Conocimiento de clientes y generación de oportunidades de venta cruzada.

Hoy en día obtener toda la información al respecto de los clientes es algo vital y que absolutamente todas las empresas buscan, no solo para poder ofrecer un trato más personal o realizar micro segmentaciones entre sus listados de clientes, sino también para poder generar nuevas oportunidades de negocio en base a la información que ya poseen.

Una de estas nuevas posibilidades que abre la digitalización de procesos y obtención detallada de información de cada cliente reside en la generación de oportunidades de venta cruzada, así como el desarrollo de estrategias de upselling dentro de las pólizas y coberturas de los asegurados finales que ya están dentro de tu cartera de clientes.

¿Quieres ver un ejemplo de ello? Te contamos uno: imagina que tras realizar una inspección de los riesgos de tu cliente en su hogar detectas que posee 2 coches cuyas pólizas no tiene contratadas con tu correduría. En ese preciso momento, ya conocerás una gran cantidad de datos y factores de riesgo sobre tu cliente procedentes de otros ámbitos, y que podrás emplear para poder generar una propuesta de póliza a medida para esos vehículos y con ello, aumentar el valor y facturación total de tu cartera de clientes.

De igual modo, gracias a estos datos cruzados podrás detectar riesgos no cubiertos por las pólizas ya existentes en tus asegurados, las cuales seguramente presenten carencias y aspectos deficientes que deban ser corregidos. Esto no es solo interesante desde el punto de vista de negocio (ya que te permitirá reestructurar esas pólizas y aumentar su valor si así lo requiere) sino también humano, ya que permitirás a tu asegurado final estar cubierto realmente por aquellos riesgos de los cuales es potencial damnificado.

¿Lo mejor de todo ello? Recibirás avisos y alertas ante posibles nuevos riesgos sin la necesidad de salir de tu despacho; de forma totalmente descentralizada y sin necesidad de desplazarte para realizar por ti mismo las inspecciones y capturas de datos necesarias.



Fidelización del cliente a través de una experiencia de usuario positiva.

Generar nuevas oportunidades de negocio y expandirte hacia otros clientes siempre ha de ser uno de los objetivos principales de cualquier empresa, pero siempre sin caer en el error de descuidar a los ya existentes y a quienes ya posees. En un mercado tan competitivo como lo es el sector de los seguros, la satisfacción y confianza de tu cliente serán aspectos fundamentales a la hora de poder construir relaciones sanas y duraderas de negocio con los mismos, ya que además, un cliente feliz siempre te será mucho más rentable.

Sabemos que un trato cordial con tu cliente es una técnica infalible para lograr un cliente satisfecho y contento con tu servicio, aunque creemos que hay algo más que poder hacer: hasta ahora el asegurado siempre nunca había sido partícipe como tal en el proceso de evaluación y contratación de sus pólizas de seguro; se limitaba únicamente a la firma de contrato o barajar las diferentes ofertas recibidas por las aseguradoras. Sin embargo esto ha cambiado, y ahora será el propio asegurado final quien realice por sí mismo la inspección de sus riesgos y envíe ese informe pormenorizado para obtener su póliza a medida. Una experiencia de uso sin precedentes y el beneficio percibido de

conocer al detalle los puntos de interés para la confección de su propia póliza hacen que integrar al cliente final en el proceso sea una de las formas más efectivas de lograr su satisfacción a la hora de contratar cualquier tipo de seguro.

Todo este conjunto de acciones previas y ventajas de emplear la digitalización en una estrategia de negocio dentro del sector seguros tendrá como resultado final una experiencia realmente positiva de tu asegurado y, en consecuencia, una mejor predisposición del mismo ante tus posibles ofertas futuras.

Además de ello, también te permitirá fidelizarlo a largo plazo, obteniendo así una cartera de clientes sólida y duradera en el tiempo, sobre la cual podrás trabajar en vistas de generar nuevos clientes en tu correduría y que te otorgará ingresos de forma recurrente para tu negocio.

03

**aira system
para la estrategia
de tu negocio.**

¿Por qué aira system es la herramienta que necesitas implantar en la estrategia de negocio de tu empresa?

Digitaliza y automatiza los procesos de captación de datos.

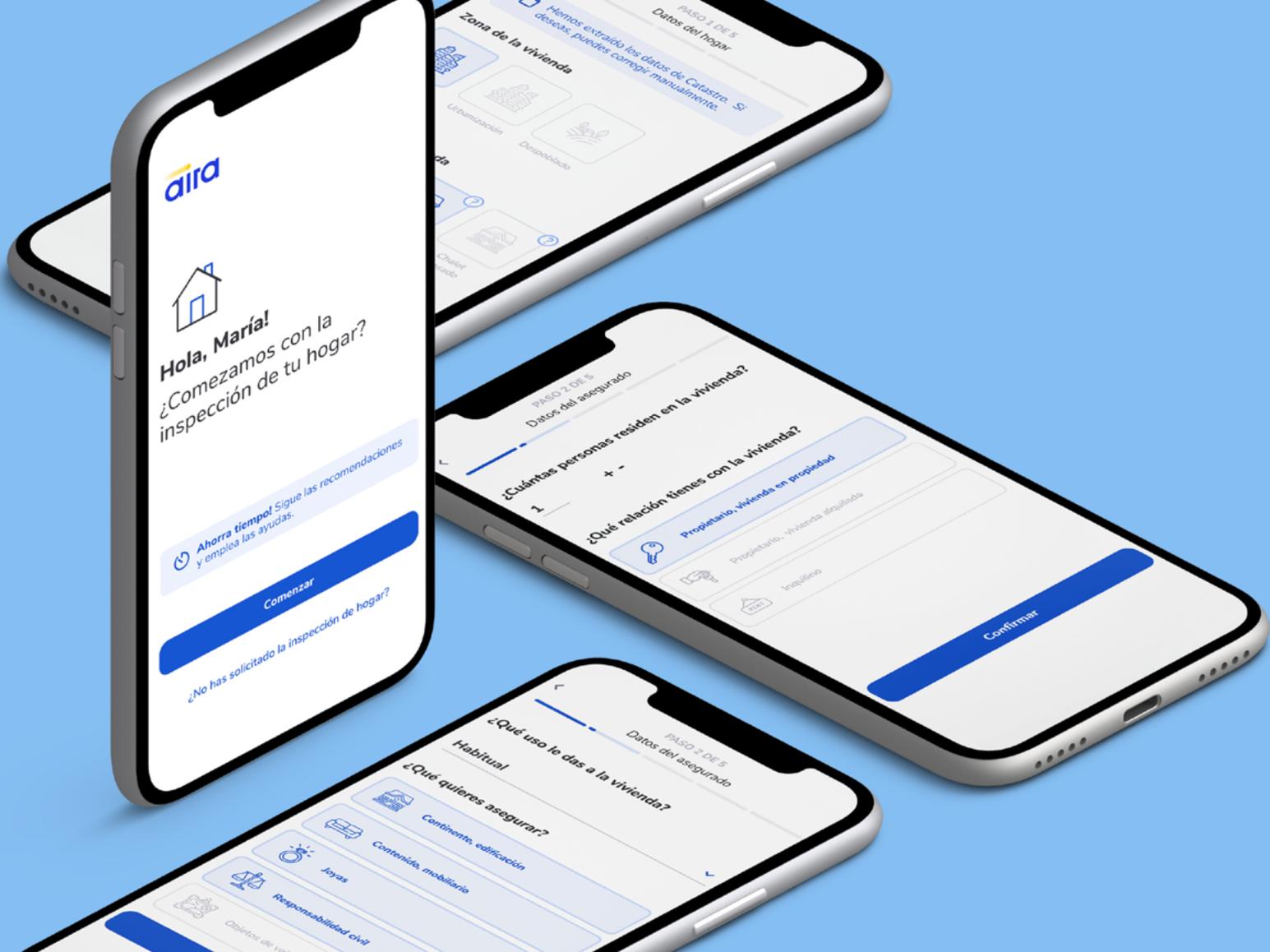
Genera más pólizas, más completas, con mejores precios y en menos de 10 minutos.

Capta los bienes asegurables y certifica su existencia.

Vende donde y como tú quieras.

Evita la desactualización de tu cartera.

Conoce mejor a tu cliente e incrementa tus ventas.



aira system la herramienta para tu negocio

De nada nos serviría contarte todos los retos anteriores sin darte una respuesta eficaz sobre cómo afrontarlos o poder hacer frente de forma efectiva. Por ello, ahora conocerás un poco más en detalle qué es aira system y por qué hemos llegado para revolucionar el mercado asegurador a través de nuestra insurtech.

¿Recuerdas todos los desafíos a los que se enfrenta el sector asegurado y que deberás superar si quieres escalar tu volumen de negocio? Ahora podrás superarlos no solo de forma exitosa, sino también centralizada y a través de una única herramienta.

Pretendíamos cambiar la dinámica de trabajo dentro del sector asegurador por otra más eficaz, veraz y transparente para el cliente final, y vaya que si lo estamos haciendo.

Pensamos, analizamos y, posteriormente creamos. ¿El resultado? Un modelo totalmente disruptivo pensado para revolucionar el mundo del seguro a través de la Inteligencia artificial y Blockchain, los mejores aliados en el presente y futuro para los brokers y corredurías. Como si de una herramienta todo en uno se tratase, las funcionalidades y ventajas de emplear aira system son algunas tan increíbles como:



Poder deslocalizar tus ventas:

Realiza inspecciones de riesgo estés donde estés, generando nuevos clientes sin importar dónde te ubiques. Descentraliza las ventas sin moverte de tu oficina y de paso, conoce a tu cliente mejor incluso que si estuvieras con él.



Actualización total de tus pólizas:

Automatiza la renovación de tus inspecciones, evita que las pólizas caduquen y recoge infinidad de datos sobre tus clientes para realizar venta cruzada. Con ello, podrás configurar pólizas totalmente adaptadas a las necesidades y riesgos de tu cliente, sin hacerle pagar por coberturas que no necesita ni dejándolo desprotegido ante posibles carencias de las mismas.



Datos 100% seguros mediante blockchain:

No solo nos ocupamos en captar datos; también de mantenerlos a salvo. Subimos tus informes de riesgo a una cadena de blockchain para así verificar que los datos son válidos e inmutables tras el paso del tiempo. Si en algún momento necesitas acceder a ellos, tendrás la certeza de que seguirán siendo válidos.



Controlar todos tus datos:

Accede a todos los datos de tus clientes y sus riesgos de una forma rápida y sencilla. Si algo pretendemos en aira es ayudarte a tomar las mejores decisiones en todo momento, y por ello hacemos que la información esté siempre visible y disponible para ti.

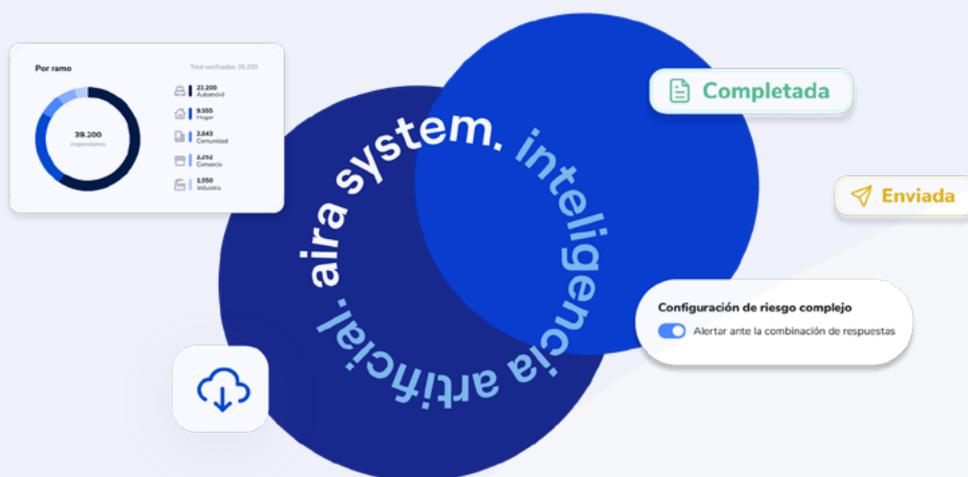


Detección de riesgos complejos y autoevaluación:

Siempre tendrás un ojo extra que te avisará de las posibles deficiencias en las pólizas de tus asegurados, un valor seguro para gestionar tu cartera de clientes con la máxima eficiencia. Por si fuera poco, ante un riesgo complejo recibirás una alerta cuando una inspección precise de un experto para su análisis.

Sabemos que no es lo mismo leerlo que experimentarlo por ti mismo, por eso te invitamos a **conocer de primera mano cómo funciona aira system y la aplicación real de nuestra herramienta en el día a día de tu correduría. ¿O quizá prefieras conocer más información por nuestra parte? Si es así, aquí te dejamos nuestro contacto.**

¡Esperamos verte pronto!



¿Has llegado hasta aquí?

¡Te mereces un bonus!

¡Queremos premiar tu interés y la curiosidad mostrada en nuestra herramienta al habernos leído con tanta atención! Como sabemos que por mucha tecnología e innovación que exista el contacto físico entre personas seguirá siendo tremendamente potente, aquí te dejamos **15 gestos y sus significados sobre el lenguaje corporal** con los que sabrás exactamente qué opina el cliente con el que estás tratando.

¡Atento a ellos y vigílalos en tu próximas reuniones!



Pellizcarse una parte de la cara:

tocarse alguna parte de la cara como lo son los labios, piel, cejas o pellizcar los mismos expresa dudas e inseguridad en quien escucha tu mensaje. Por ello, si divisas este gesto en tu conversación con tus clientes, cambia de discurso y tono para ser más persuasivo y transmitir mayor confianza.

Tocarse la nariz mientras se

habla: este es uno de los gestos más recurrentes y difíciles de controlar, dado que es fácil caer en él si no se tiene cierto autocontrol sobre el lenguaje corporal. En esta ocasión, vendrá a significar que se está mintiendo.

Acariciarse el mentón:

si ves este gesto mientras tratas con tus clientes, alégrate. Ver como una persona se acaricia el mentón mientras oye tu discurso y propuestas tiene un valor muy positivo, dado que expresa una aceptación positiva ante las propuestas y determinación a la hora de tomar decisiones.

Entrelazar y retorcer manos o

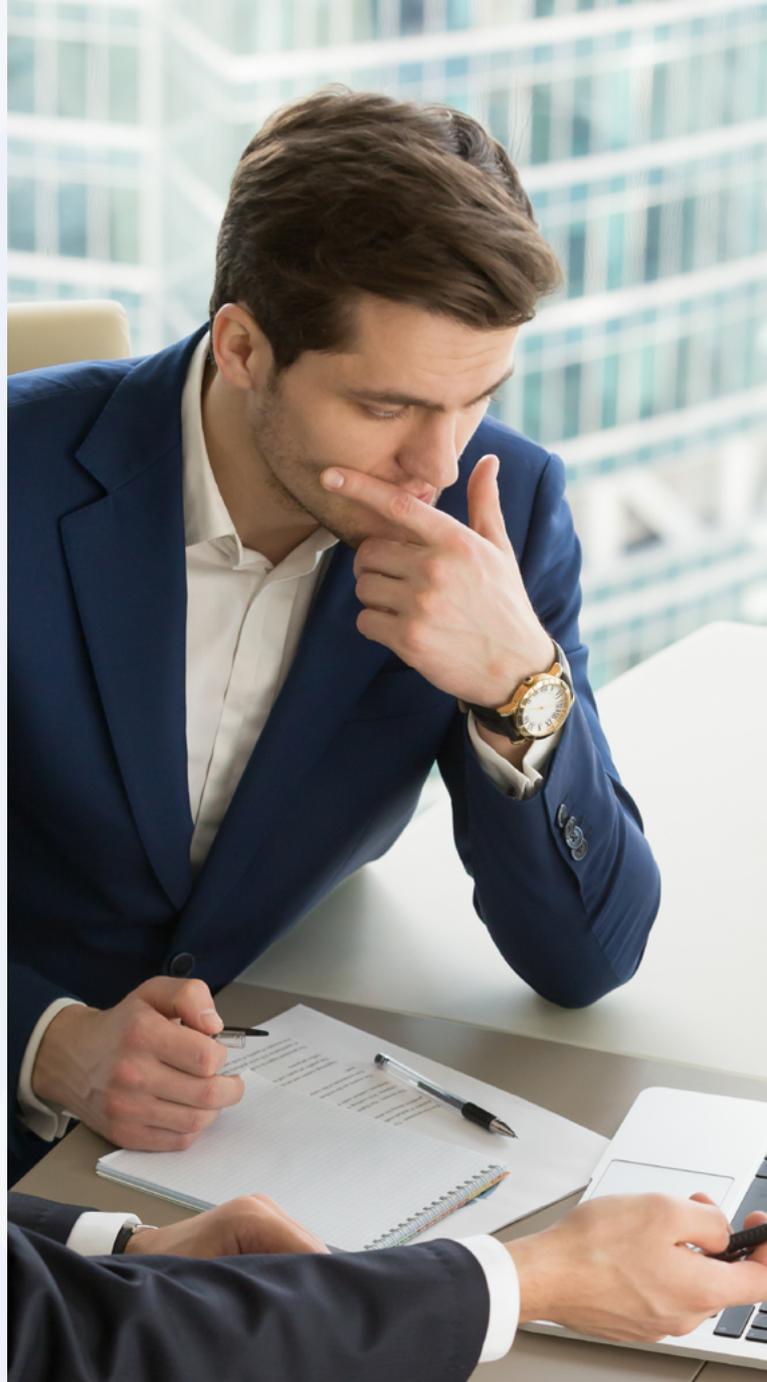
dedos: ten cuidado con las manos, dado que los más mínimos detalles pueden llevar a significados completamente dispares. Mientras que entrelazar los dedos puede significar autoridad y seguridad, si estos se retuercen o mueven entre sí, querrán decir que tu oyente está impaciente, nervioso o alterado. Si es así, asegúrate de ofrecer argumentos sólidos (y demostrables) en tu discurso.

Jugar con un bolígrafo durante la

conversación: otra de las más repetidas y comunes. Esto denota nerviosismo o falta de interés en tu discurso. Si notas que este gesto se produce, cambia el tono de tu speech con golpes de voz marcados y fomenta la bidireccionalidad de la conversación con tu cliente.

Mantener los brazos cruzados:

una de las posturas a evitar en tus reuniones y meetings. Al observar a alguien con los brazos cruzados, el significado no será otro que la actitud defensiva frente al mensaje recibido. En este tipo de situaciones, deberás de "ablandar" a tu cliente, algo para lo que un discurso más personal es una excelente opción.



Mirada con ojos entreabiertos:

uno de los gestos sobre lenguaje corporal más sutiles, pero también potentes. No es fácil mantener una mirada constante hacia los ojos de la otra persona mientras se conversa, pero si eres capaz de ello y divisas una mirada con los ojos entreabiertos, significará que tu propuesta presenta dudas a ojos del receptor y no inspira toda la confianza que debiere.

Sentarse al borde de la silla:

estar sentado cercano al borde de la silla o muy en el límite expresa indecisión e impaciencia en tu cliente, por lo que si esto sucede, trata de cerrar lo antes posible una siguiente reunión o finalizar el trato, dado que es posible que en cuanto tenga oportunidad, abandone la reunión.

Inclinarse hacia delante: una postura corporal inclinada hacia el frente denotará un interés en tu discurso por parte de los oyentes, queriendo estar más cercanos a ti por la confianza en tu mensaje. Si ves esto, sigue comunicando así.

Mirada directamente a la cara del interlocutor: si esto se produce, pero no de forma excesivamente continuada, estarás captando la atención e interés de tu oyente de una forma efectiva.



Apoyar la mano en la barbilla: este es uno de los gestos de lenguaje visual que puede presentar un doble significado según la posición de las manos. Si la palma de la mano permanece abierta, seguramente estás produciendo cierto aburrimiento o falta de interés, mientras que si la palma permanece cerrada, la persona oyente puede estar evaluando tu propuesta al parecerle interesante.

Ocuparse la boca: un gesto relacionado con la intención de volver a la seguridad de la madre. Esta acción se produce de forma inconsciente y generalmente se debe a la necesidad de la persona de tranquilizarse.

Rascarse el cuello: si durante una conversación cualquiera de los interlocutores se rasca el cuello, significará que no está seguro de acuerdo aquello que está escuchando o incluso, con lo que está comunicando él mismo.

Pies adelantados: por norma general, adelantar un pie se realiza en la dirección a la que se quiere ir. Si los pies de tu cliente apuntan hacia ti, significará que eres considerado como interesante y su atención recae plenamente en ti. Si por el contrario sus pies apuntan a zonas como la puerta de salida, significará que desea terminar la reunión lo antes posible e irse.

Postura expansiva: suele producirse cuando hablamos, teniendo los brazos ligeramente abiertos y piernas separadas a la altura de los hombros. Esta es una de las mejores formas de poder ofrecer una postura de honestidad y no ocultar nada, vital para poder obtener la confianza de tu público.

Creemos que ya nos hemos extendido lo suficiente por esta vez, y nuevamente, queremos darte las **gracias por tu atención.**

Nuevamente, te invitamos a probar por ti mismo **nuestra herramienta** y ver cómo puedes dinamizar todos los procesos y dinámicas de contratación e inspección en tu correduría de una forma nunca antes vista. Comienza a **probar aira system** y escala tu correduría como nunca antes habías hecho.

¡Estamos deseando hacerte partícipe de la revolución del sector asegurador!

