Publicado en Ciudad de México el 30/06/2022

# [WeeCompany: El 18% de ventas digitales de seguros falla por falta de inclusión](http://www.notasdeprensa.es)

## Según un reporte de la compañía de insurtech y healthtech, más del 48 por ciento de los clientes de seguros encuentra poca flexibilidad para la cobertura de sus necesidades

 La inclusión y el respeto a la diversidad de género es hoy en día de suma importancia para el avance de las sociedades alrededor del mundo, de igual manera es necesario que las empresas se transformen e incluyan entre sus planes la diversificación de sus productos, dado que el no hacerlo representa un retroceso y a la vez perjudica su crecimiento y aceptación. Tal es el caso de la industria aseguradora, en la que aproximadamente un 18 por ciento de los procesos de venta digital de seguros se ven fracturados al no tener opciones de aseguramiento entre parejas del mismo sexo, esto de acuerdo a analítica de experiencia de usuario de WeeCompany®, compañía pionera en la industria Healthtech e Insurtech. La empresa mexicana detectó así, la escasez de oferta en productos inclusivos para el mercado mexicano, reportando que más del 48 por ciento de los clientes encuentra poca flexibilidad para la cobertura de sus necesidades. Por consiguiente, WeeCompany recomienda considerar y evaluar la creación de productos inclusivos, que permitan la personalización y flexibilidad de los seguros para los potenciales clientes mediante tres simples prácticas para la industria aseguradora: 1.- Diversificación de productos. Es recomendable que las aseguradoras comiencen a apostar por soluciones innovadoras e introduzcan productos y servicios que brinden diversificación para sus consumidores, como por ejemplo coberturas para personas de la comunidad LGBTTTIQ+, cirugías para cambio de género, fecundación in vitro, entre otros ejemplos. 2.- Inteligencia artificial. Los desarrollos tecnológicos en el estudio de datos y el aprendizaje automático pueden ser utilizados para el desarrollo de nuevos productos, la personalización de servicios y además para facilitar y hacer más detallada la búsqueda de perfiles de riesgo de clientes potenciales, que brindará una mejor experiencia y atención a los consumidores. 3.- Compromiso con la comunidad. Por otra parte, y no menos importante, es necesaria la escucha continua hacia los consumidores, para que ellos puedan exigir la creación de productos especializados y puedan beneficiarse de manera más completa de los servicios que ofrecen las aseguradoras.

**Datos de contacto:**

Brenda Forment

5541880895

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/weecompany-el-18-de-ventas-digitales-de](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Finanzas E-Commerce Seguros Ciudad de México



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)