

## OPINIÓN

# Miituo, la evolución del seguro de auto al cobro por kilómetro recorrido

11/12/2017 [f](#) [t](#) [in](#) [G+](#)**Mauricio Candiani**

1



Sea porque tienes más de un coche, sea porque eres ya un conductor multimodal o sea porque viajas mucho, es y será cada vez más probable que tengas un coche que usas poco, pero que lo tienes estacionado y disponible para cierto uso ocasional que te resulta útil o placentero.

Si ese coche lo rentas o lo debes, es casi seguro que tienes una póliza de seguros prepagada. Si ya eres 100 por ciento propietario, es muy probable que seas parte del ~73 por ciento de propietarios que no tiene seguro para ese auto o del ~27 por ciento que lo tiene, pero que frecuentemente se cuestiona su conveniencia por el poco uso que le da a su máquina.

Ese fenómeno no ha pasado inadvertido para Leonardo Cortina Riveroll y Rafael López Silanes, fundadores de Miituo, empresa constituida en 2016 y en acuerdo con Seguros Atlas ha decidido vender seguros de autos que, previo análisis del perfil del conductor y el modelo del auto, son cotizados por kilómetro recorrido para que el contratante pague según distancias (pago por consumo) y nada más.

La oferta está alineada a la tendencia de transformación digital que el mundo testifica y a la reducción o simplificación de la intermediación que el mundo de los negocios vive.

Tome nota de la columna vertebral del modelo:

- 1) Sin necesidad de un agente de seguros de por medio, en una interacción digital multicanal el interesado cotiza, contrata y activa una póliza anual para su coche, que pagará mensualmente con cargo a tarjeta (no hay pagos en efectivo), mediante un registro inicial de los kilómetros que indica el odómetro del coche asegurado.
- 2) En un procedimiento que busca ser intuitivo para los nativos digitales y sencillo para los digitales conversos, el contratante reportará en una App los kilómetros recorridos al mes (mediante una foto a su odómetro) y Miitso sólo cobrará la resultante de multiplicar el costo por kilómetro pactado por los kilómetros efectivamente recorridos en el periodo.
- 3) La oferta está sobresimplificada. Sólo hay dos seguros posibles: plan amplio o plan limitado. El primero incluye daños materiales (con 5.0 por ciento de deducible) y el segundo no. Ambos tienen exactamente las mismas condiciones para el supuesto de robo total (10 por ciento de deducible), responsabilidad civil por daños a terceros (topado a tres mpd), gastos médicos para los ocupantes y los ya estándares servicios de asistencia y defensa legal.

La industria del seguro vive bajo el paradigma de que los seguros hay que promoverlos intensivamente para venderlos, porque hay poca cultura del seguro, porque son complejos o porque pocos son quienes los compran por iniciativa propia. Hay más de un argumento para soportar tales paradigmas.

Sin embargo, si en línea con la tendencia de pago exclusivo *on demand*, la plataforma tecnológica de Miituo -- que salió al mercado en septiembre de este año -- logra probar éxito comercial con su nueva modalidad tarifaria y obtiene su objetivo de 1.5 por ciento de participación de mercado, se confirmará una nueva era de accesibilidad al seguro de auto, basada en la confianza, que tendrá repercusiones en 'n' productos, en la industria y en la forma de interactuar con los asegurados. Un incuestionable impacto a las formas tradicionales de comercializar coberturas.

Miituo podrá ser novedad para algunos, consecuencia natural para otros. Lo que se quiera. Lo que es cierto es que más de uno lo probaremos con cautela, algunos con entusiasmo, pero muchos lo adoptarán con normalidad en un mundo en el que todo, absolutamente todo, evoluciona a la era del consumo equitativo.