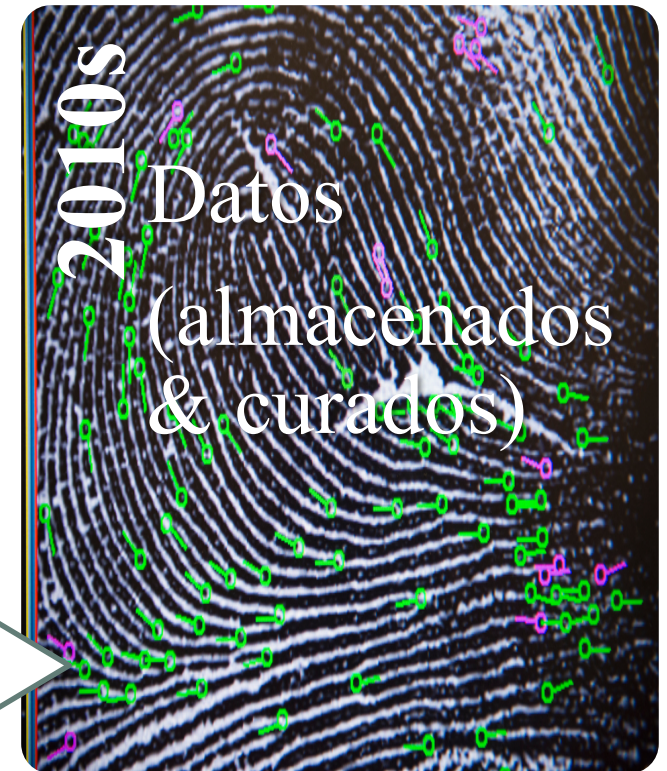
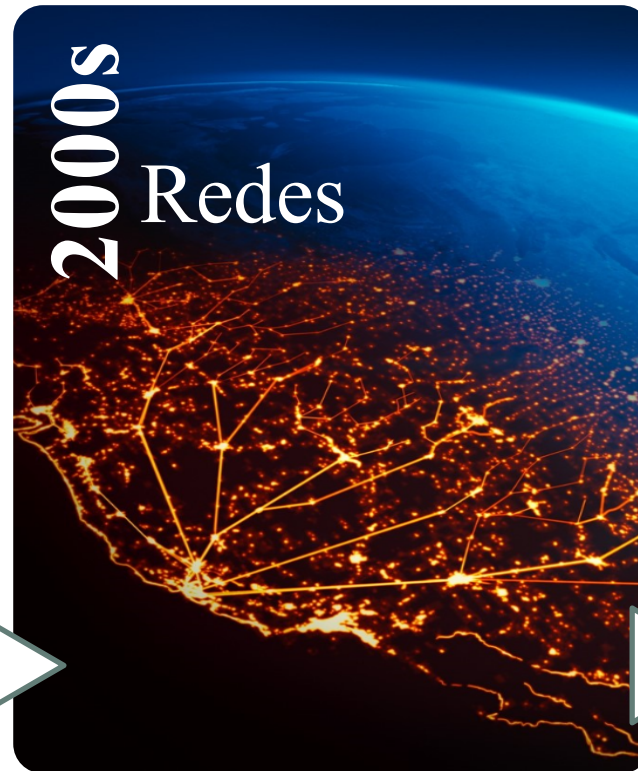
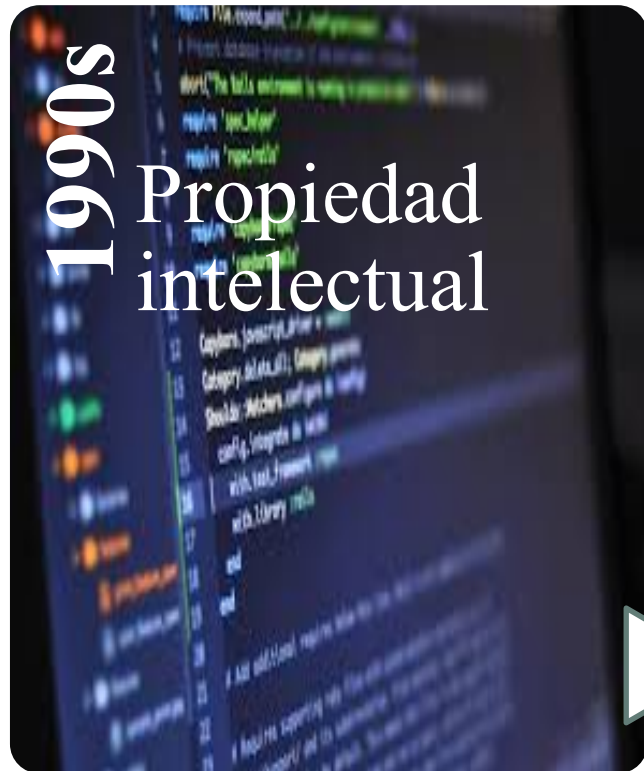


The image features a blurred crowd of people in a public space, overlaid with digital elements. Numerous glowing green and white numbers, including binary digits (0s and 1s) and larger digits (2, 3, 5, 6), are scattered across the scene. The background is a soft-focus photograph of a busy area with many people walking.

El cambio digital en los seguros

Fernando Casanova Aizpún, Swiss Re Institute, Nov 2018

Los propulsores de valor en la esfera de la tecnología
Los datos son el nuevo petróleo



Los datos son el nuevo chicharrón de cerdo



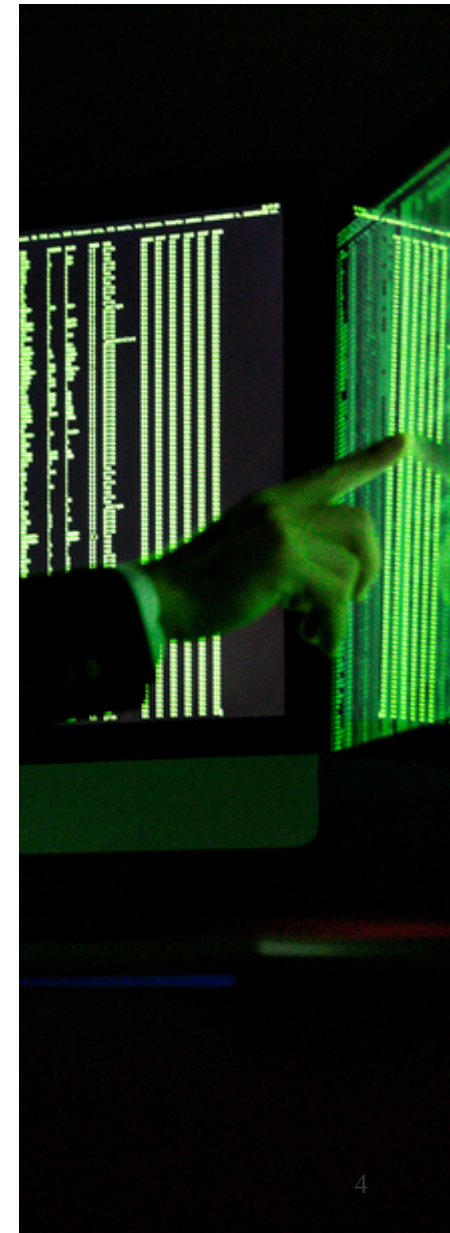
Entrelazando los datos cuantitativos y cualitativos

- Aproximadamente, el 90% de los datos disponibles son cualitativos y carecen de estructura (p. ej.: artículos, blogs, correos electrónicos, documentos regulatorios, presentaciones, redes sociales, etc.)

Encontrar datos nuevos

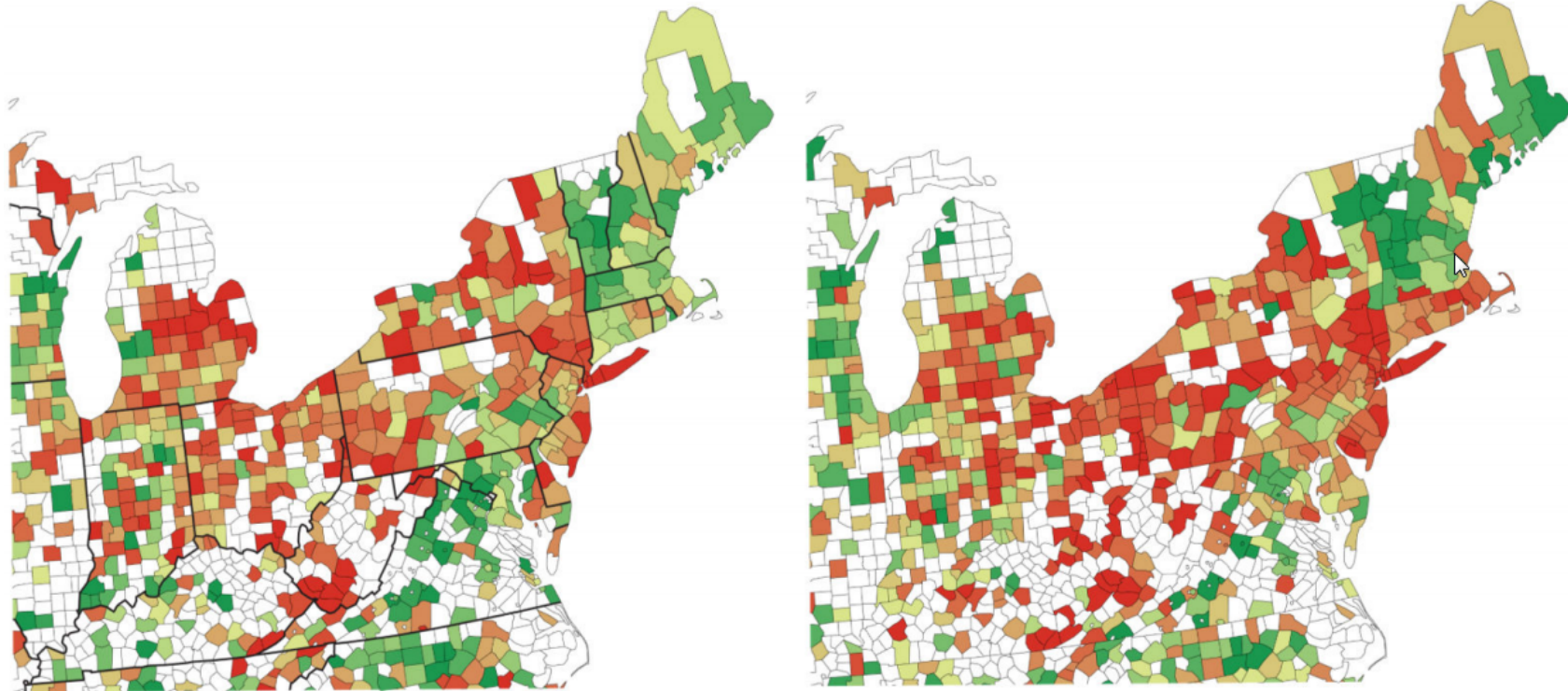
- Transformar los datos cualitativos en indicadores, y combinarlos con los datos cuantitativos puede que sea el camino para mejorar los modelos existentes

Asegurar la accesibilidad a los datos de forma fiable en el futuro



CDC-Reported AHD Mortality

Twitter-Predicted AHD Mortality



10 20 30 40 50 60 70 80 90

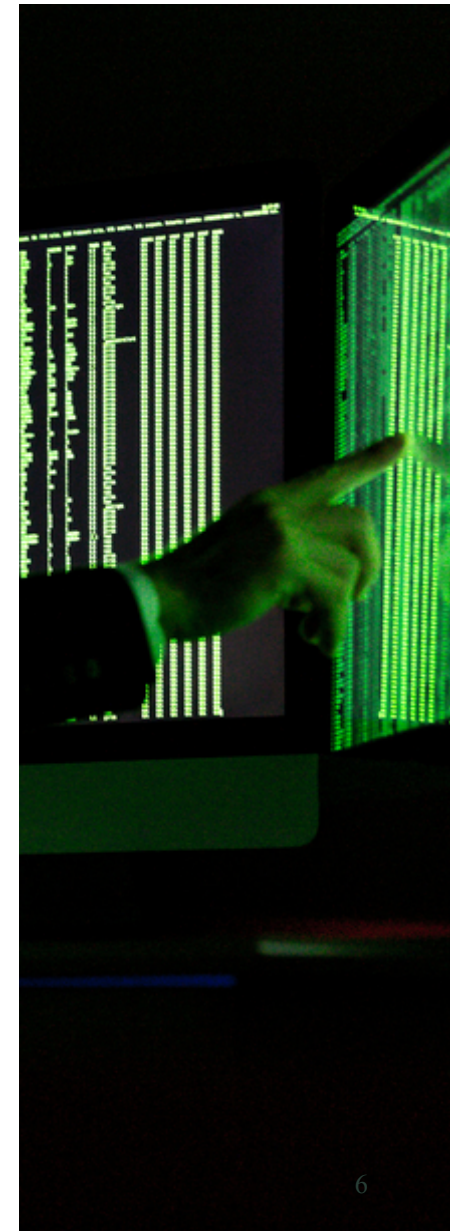
AHD Mortality (Percentile)

InsurTech

Cualquier herramienta que use la tecnología de forma innovadora dentro de la industria de seguros.

Tiene la capacidad de:

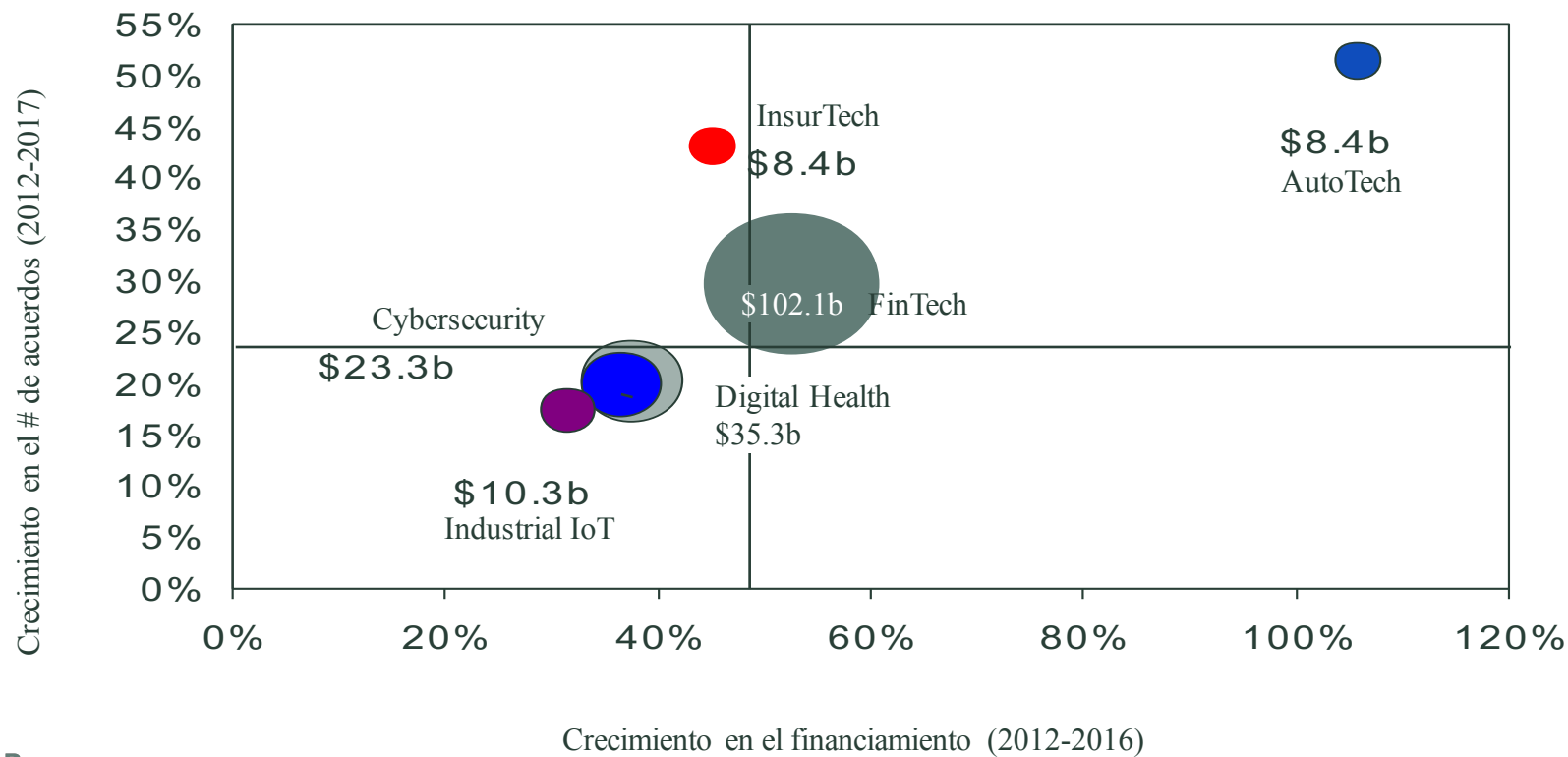
- 1) Satisfacer a los clientes
- 2) Minimizar los costos
- 3) Generar mayor crecimiento



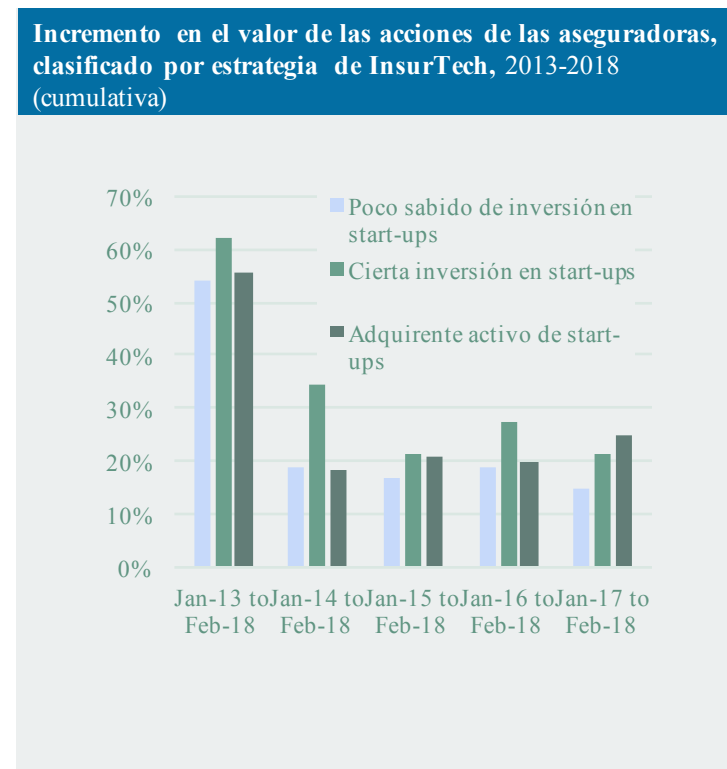
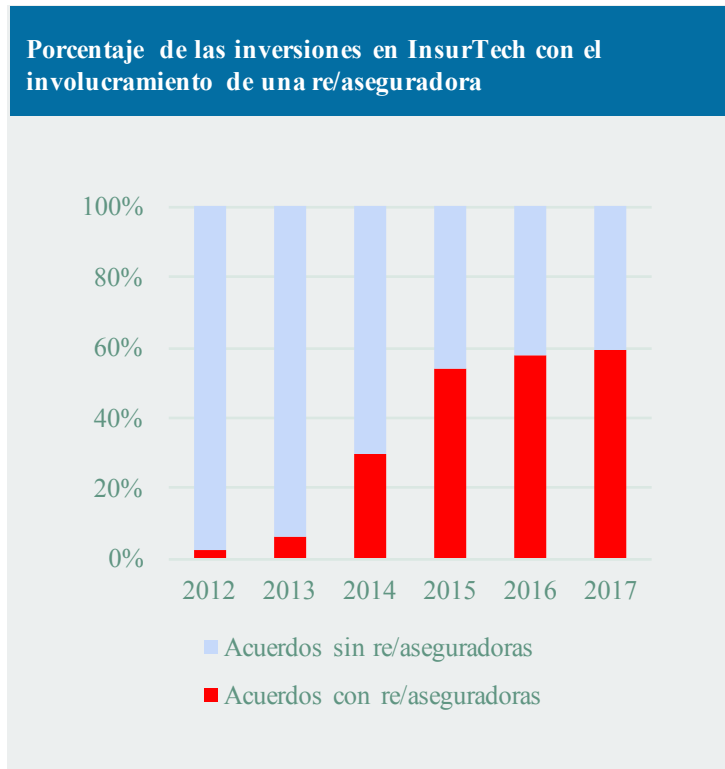
Inversionistas han colocado \$102 mil millones en start-ups relacionadas al FinTech en los últimos seis años, \$ 8 mil millones fueron de InsurTech

Evolución en el financiamiento global en la industria de la tecnología (2012-2017)

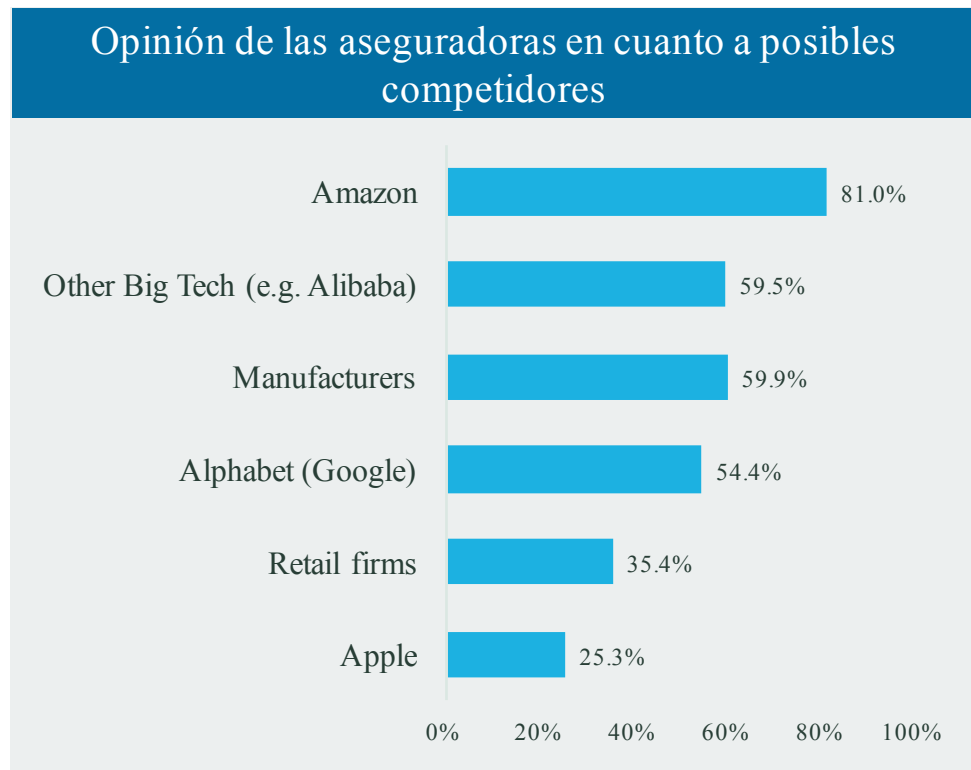
El tamaño del círculo representa el tamaño del financiamiento en miles de millones de USD



Las aseguradoras están invirtiendo o asociándose con la start-ups de InsurTech

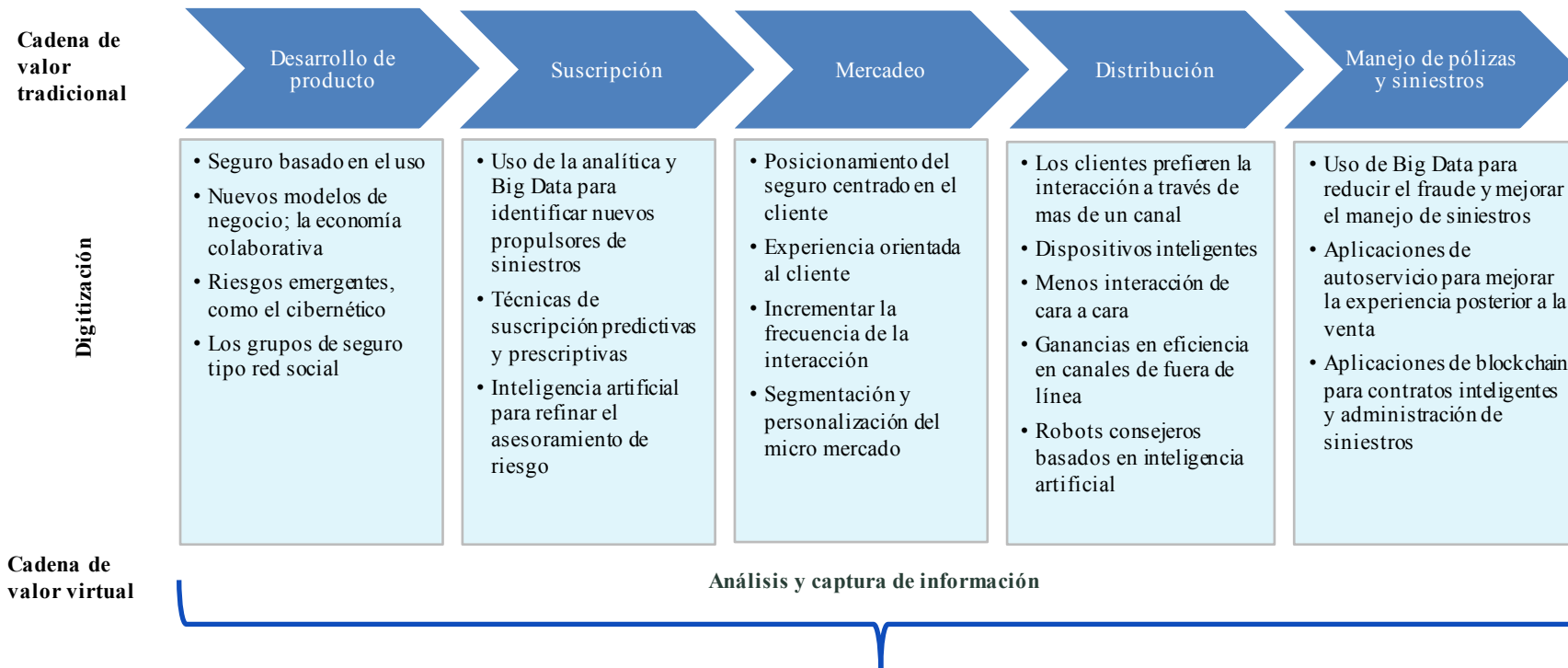


El BigTech está listo para ser parte de la disrupción



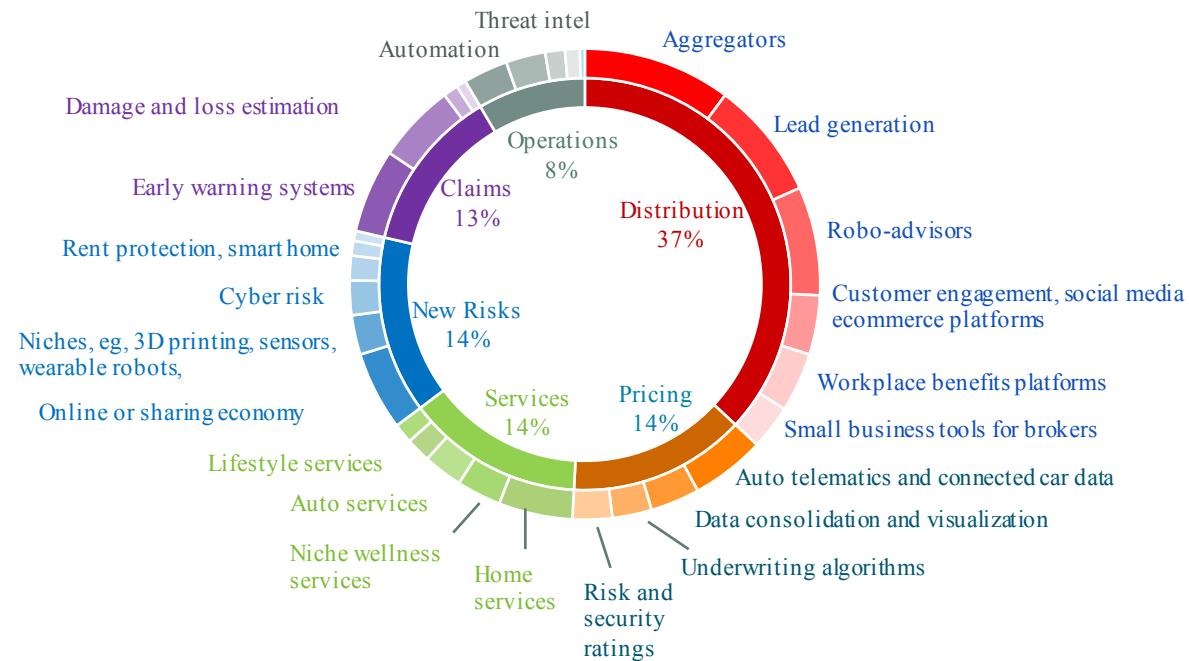
- El BigTech se percibe como una de las posibles mayores amenazas
- Avances en la conectividad de los vehículos podría resultar en que los productores de automóviles se conviertan en competidores
- Los agentes no tradicionales puede que se conviertan en canales de distribución mas que en aseguradoras
- Travelers, la 6ta suscriptora mas grande de seguro para viviendas en EEUU, tiene la primera presencia de la industria en Amazon.

La tecnología está afectando la cadena de valor del seguro completa



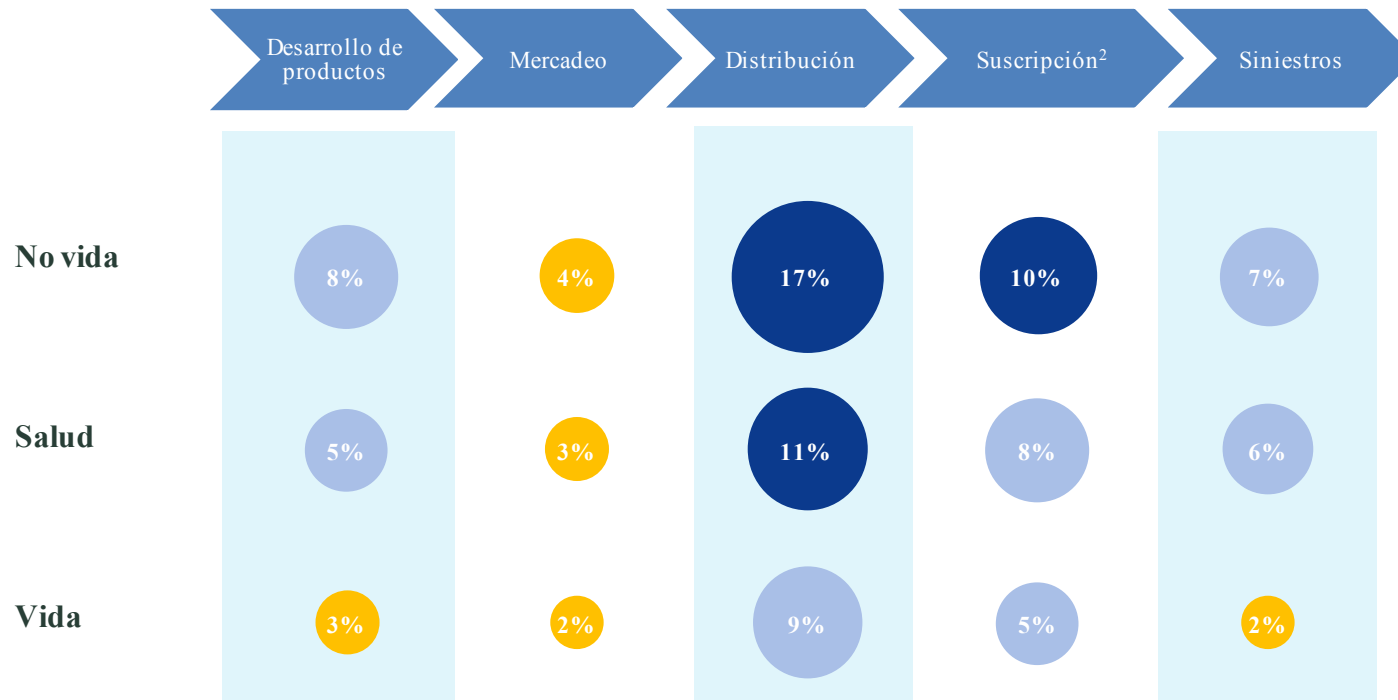
Las inversiones se han concentrado en los ámbitos de distribución

Concentración de las inversiones en InsurTech (% porcentaje por numero de inversiones en start-ups), 2014-2016



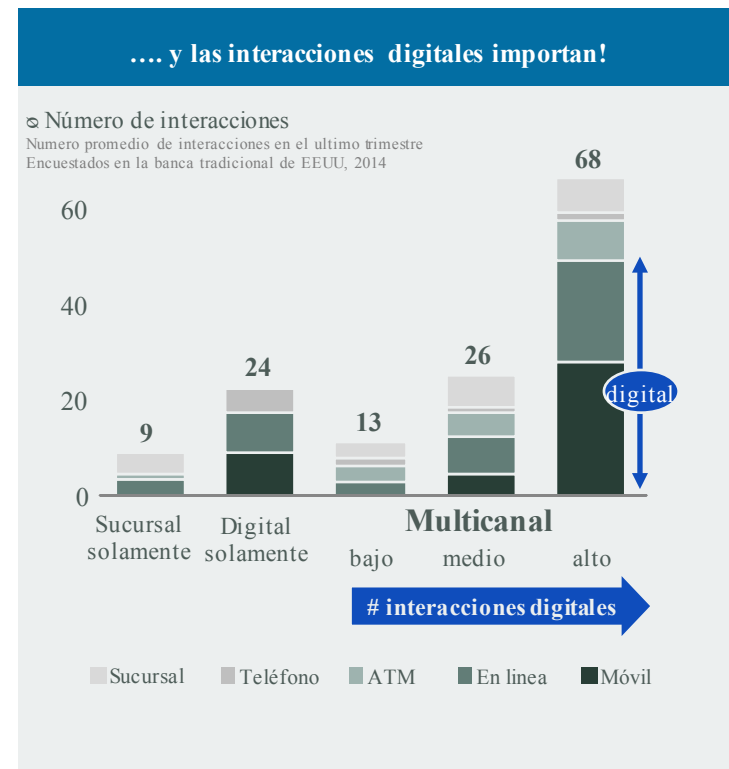
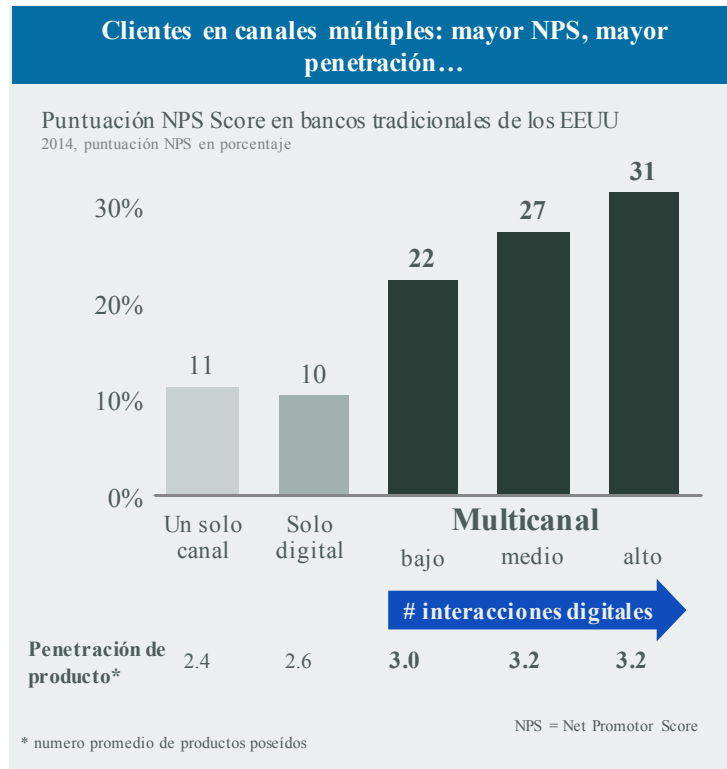
¿En qué se enfocan las *insurtechs*?

Número de innovaciones como % del total¹

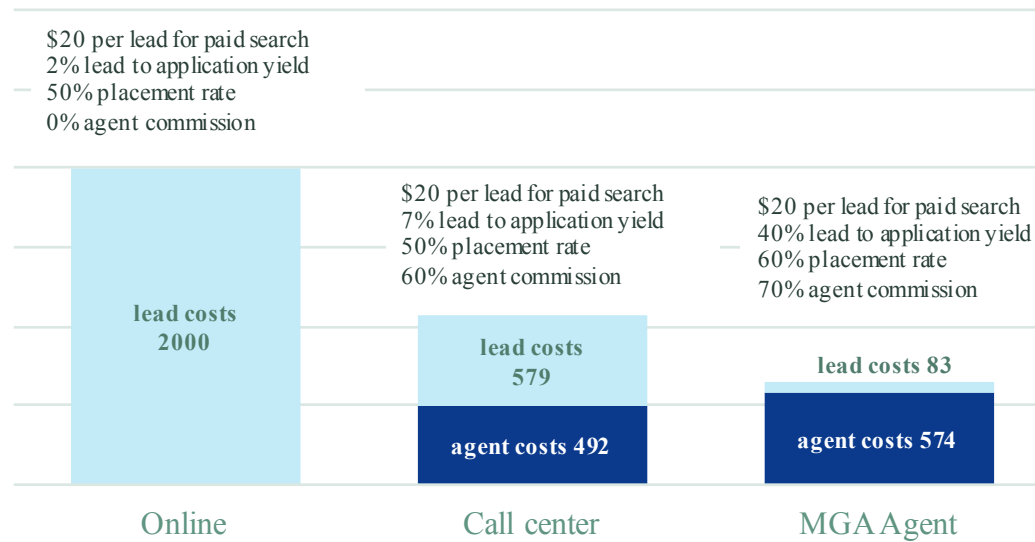


Las interacciones digitales impulsan el NPS y la penetración del producto

Evidencia del sector bancario

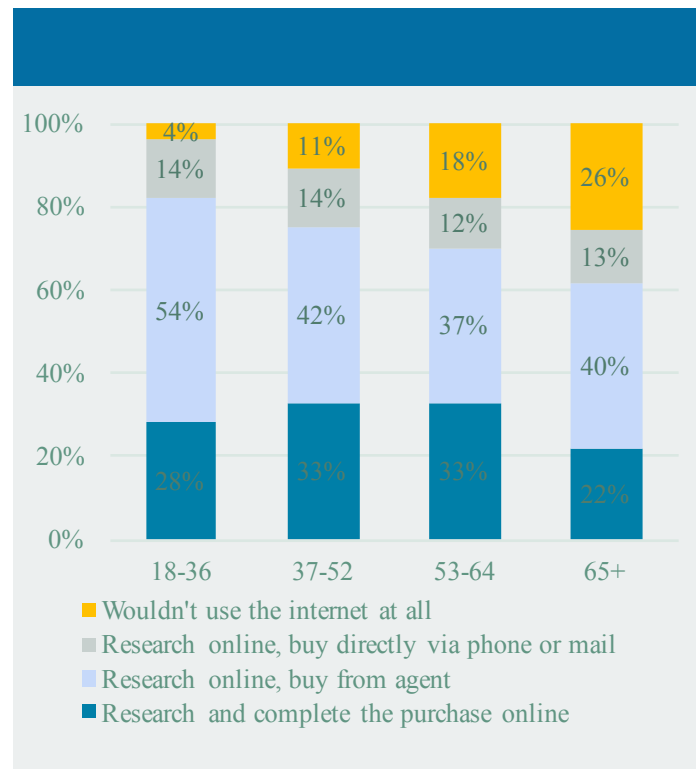
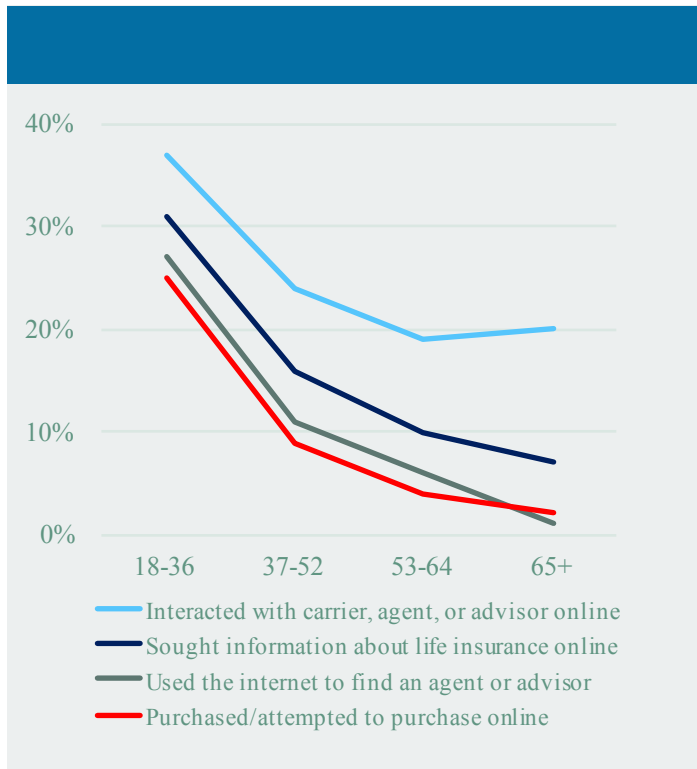


El autoservicio en línea no ha prosperado para los productos de vida... aún...



- El costo por adquisición es significativamente mayor en los canales de venta de autoservicio online, a pesar del ahorro en comisiones
- El canal MGA /centro de llamadas se desempeña mejor que el digital porque maneja el rendimiento de manera activa en cada paso

... lo que va en línea con las preferencias de los consumidores de seguros de vida



Perspectivas a futuro: los nuevos propulsores de valor

- **Liderazgo tecnológico e innovación:** las compañías tendrán que ir más allá que el simple seguir las tendencias tecnológicas y la innovación; existe un alto ritmo de obsolescencia.
- **Propiedad sobre el cliente:** acceso a los clientes y “propiedad” sobre los mismos son clave para la rentabilidad; el éxito depende de una mejor oferta (en productos, servicios y experiencia) al consumidor; depender en la destreza en la técnica de suscripción no será suficiente.
- **Eficiencia (menores costos) y la efectividad (mejores productos):** la tecnología digital pone presión sobre los márgenes; es necesario hacer las operaciones más eficientes y los productos mas relevantes para los clientes.
- **Escala y los efectos de las redes:** las plataformas digitales proveen el potencial para economías de escala; los efectos de las redes permiten dar un mejor acceso a clientes, datos, talentos, etc.
- **Velocidad y agilidad:** las aseguradoras tradicionales tienen que moverse rápidamente para poder competir con las que son de naturaleza digital.

Resumen

- Los datos son el nuevo petróleo – extraer, refinar y distribuir
- Los startups en InsurTech están madurando; la innovación impulsada por el espacio digital está creciendo desde dentro, pero el BigTech está listo para ser parte de la disrupción
- Los cambios más visibles dentro de la cadena de valor del seguro están en la distribución; hay mucho potencial en la suscripción, los siniestros y fraude, la eficiencia operacional y los nuevos productos
- La disrupción va más rápido en el sector no vida, es más difícil para el sector vida sobre todo en el corto plazo
- La valoración de mercado de aquellas compañías con estrategias claras y activas de InsurTech ha sido mayor en los últimos años.

Legal notice

©2018 Swiss Re. All rights reserved. You are not permitted to create any modifications or derivative works of this presentation or to use it for commercial or other public purposes without the prior written permission of Swiss Re.

The information and opinions contained in the presentation are provided as at the date of the presentation and are subject to change without notice. Although the information used was taken from reliable sources, Swiss Re does not accept any responsibility for the accuracy or comprehensiveness of the details given. All liability for the accuracy and completeness thereof or for any damage or loss resulting from the use of the information contained in this presentation is expressly excluded. Under no circumstances shall Swiss Re or its Group companies be liable for any financial or consequential loss relating to this presentation.