

# Innovación de nuevos productos

## Estudio de casos de The Co-operators

*Lisa Guglietti*

# Historia de dos productos...

Seguro de inundación



“Mejor”

Seguro episódico



“Diferente”

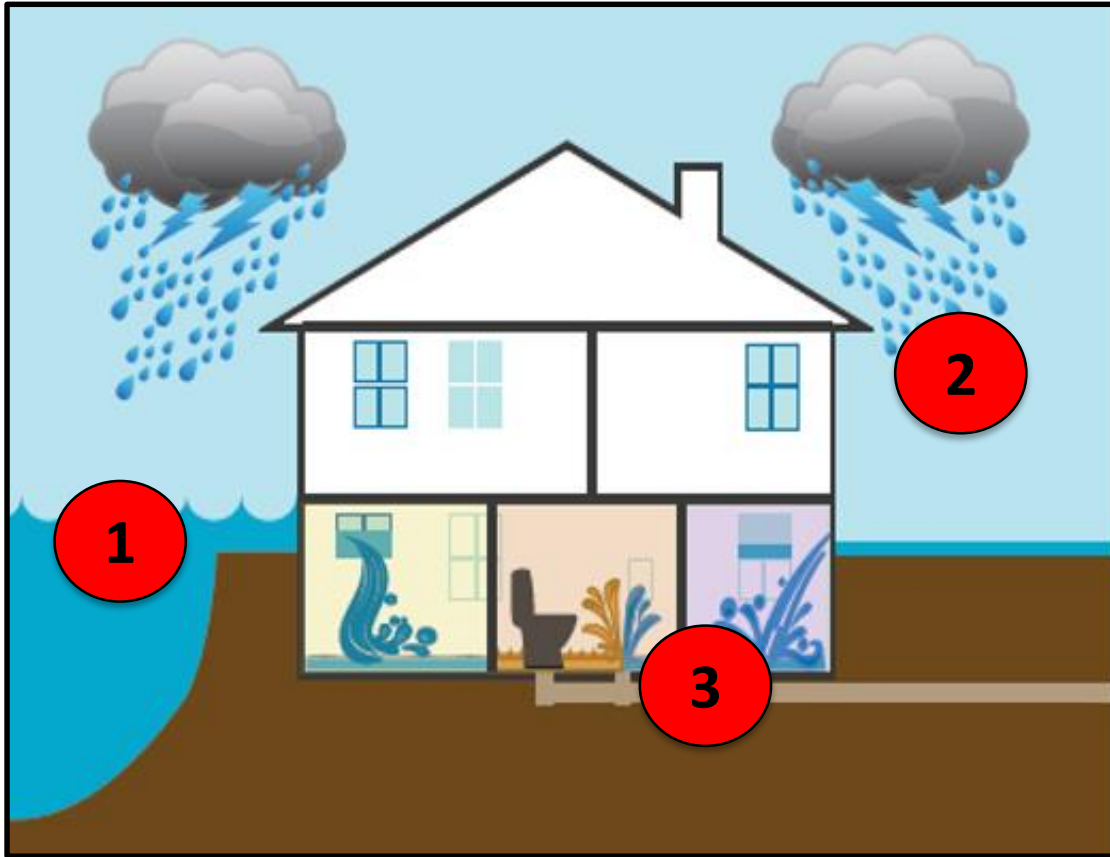
# Producto n° 1: Seguro de inundación





**Canadá: una excelente fuente de agua**

# Principales causas de daños causados por agua



**1. Desbordamiento de una masa de agua**

**1. Lluvia excesiva**

**1. Desbordamiento del alcantarillado o de agua**

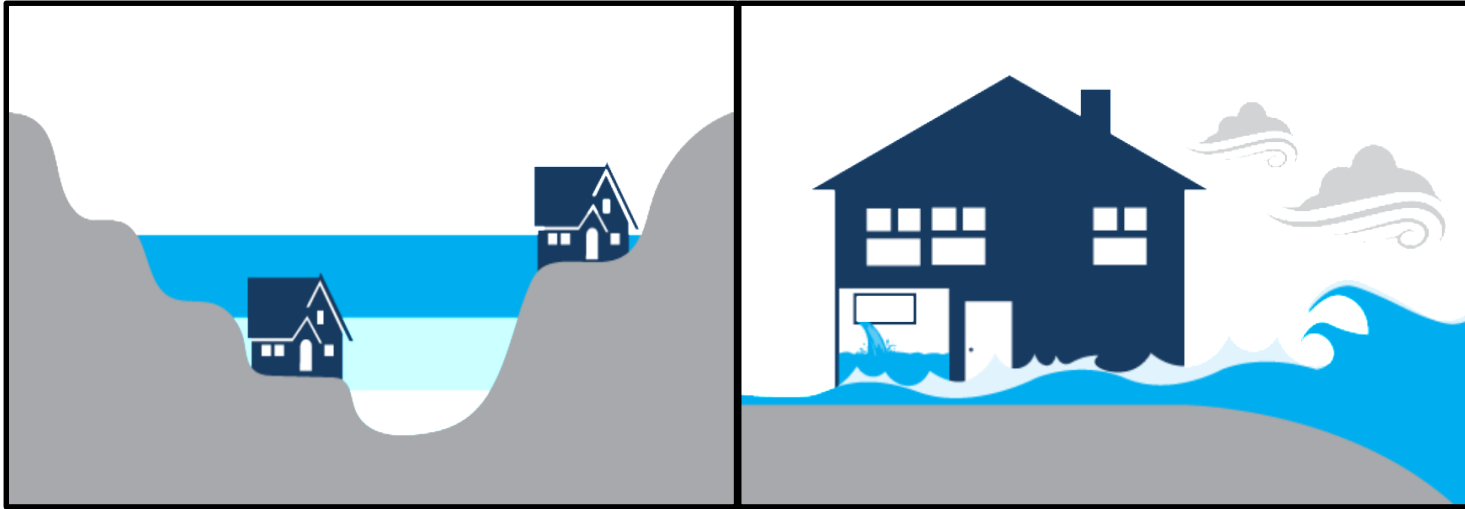
# Elección del camino correcto

## Principios rectores

- ✓ Claro y sencillo
- ✓ Cierto
- ✓ Exhaustivo
- ✓ Basado en riesgos
- ✓ Opción

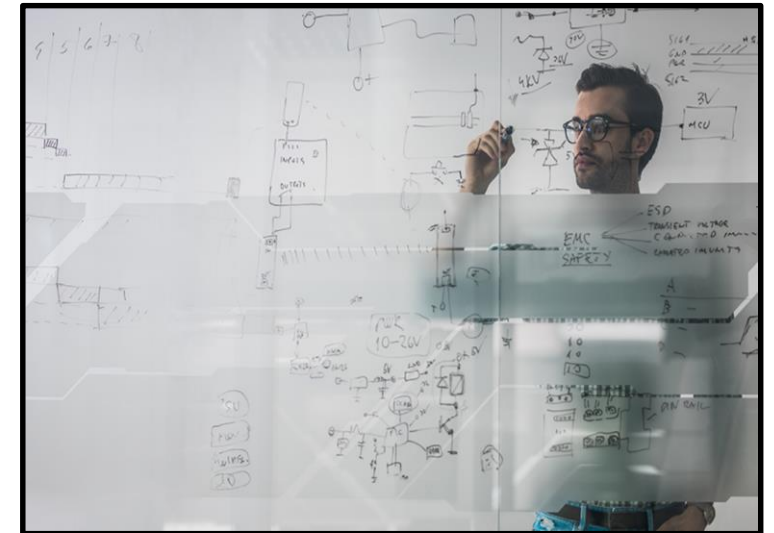


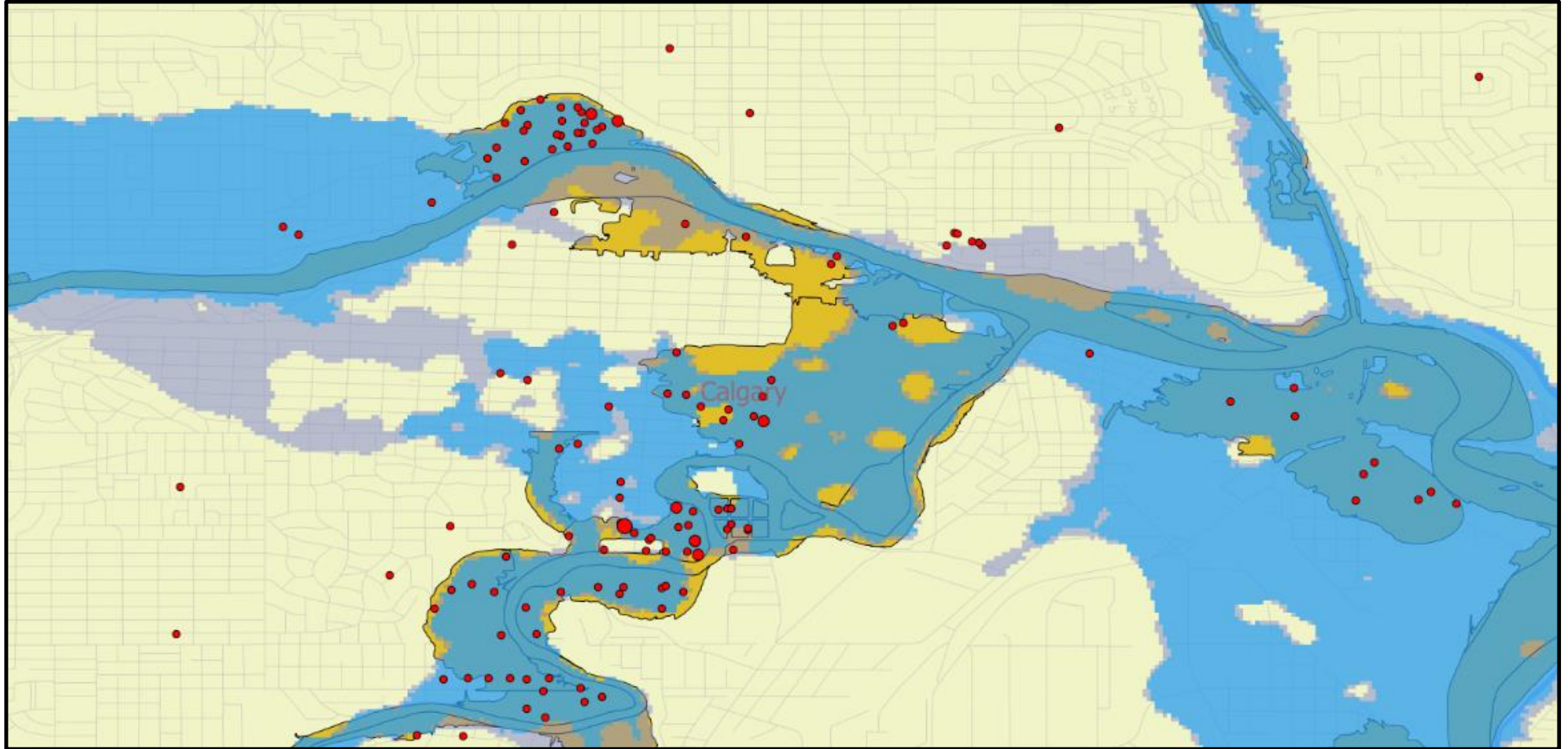
# Calcular lo desconocido...



## Cartografía y Modelización

## Tarificación







# Hoja de ruta

Lanzamiento  
en primer  
provincia

Desarrollo del  
modelo para  
marejada  
ciclónica

Lanzamiento de  
otros tipos de  
cobertura

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

Desarrollo  
del modelo  
de  
inundación

Lanzamiento  
en segunda  
provincia

Lanzamiento en  
10 provincias  
más

Otras  
compañías



# Amplio éxito en materia de aguas

- Respondimos a una necesidad insatisfecha de nuestros clientes.
- Toma de conciencia de los clientes de alto riesgo.
- Comprendemos mejor nuestro riesgo hídrico.
- Logramos una fuerte retención y nuevas ventas.
- Simplificamos el proceso de reclamaciones.
- Los clientes ahora entienden su cobertura.

# Producto n° 2: Seguro episódico

DŪUO

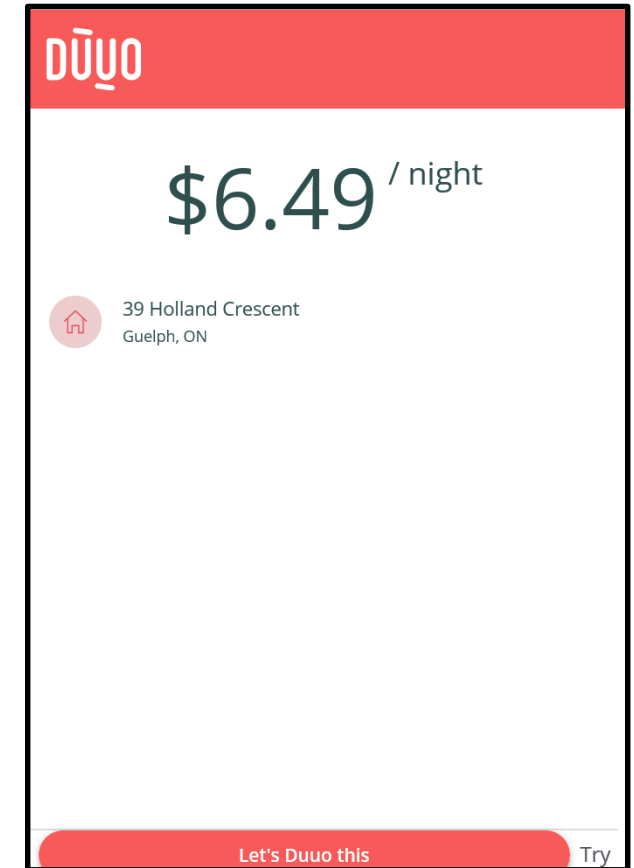


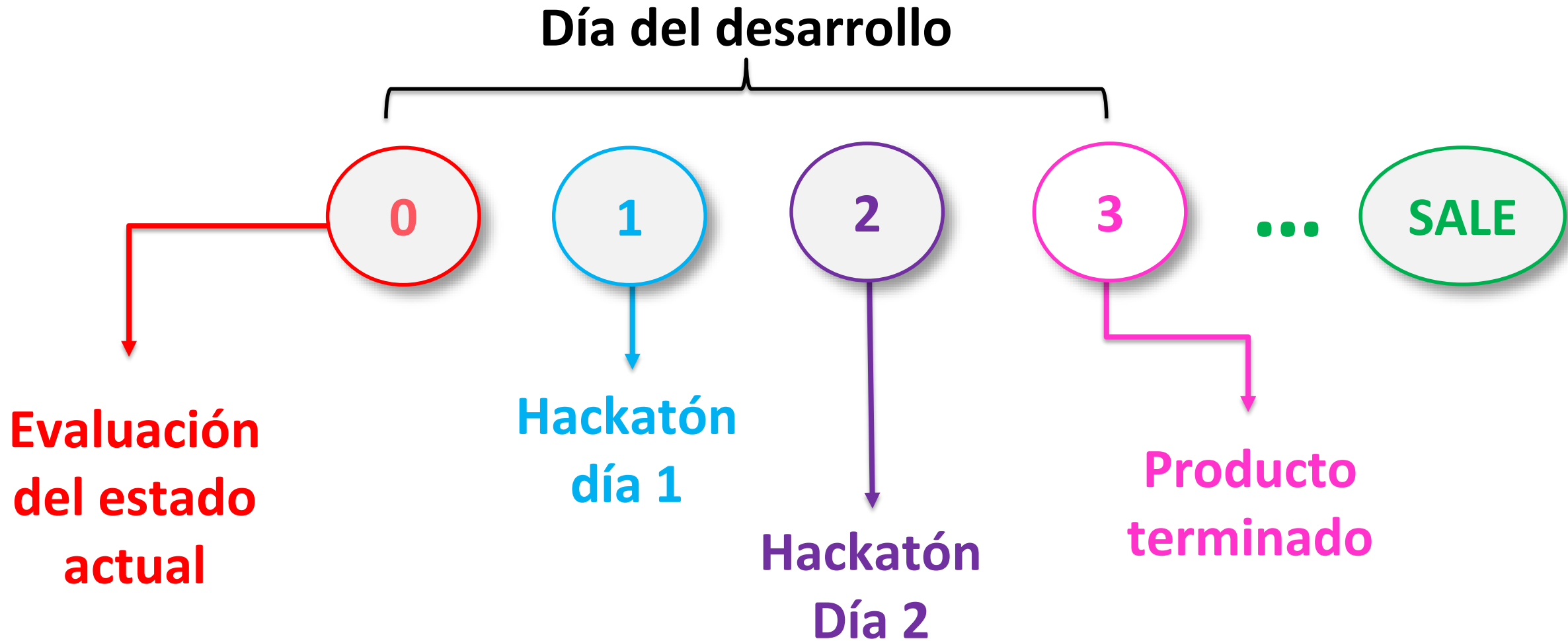
*Slice*

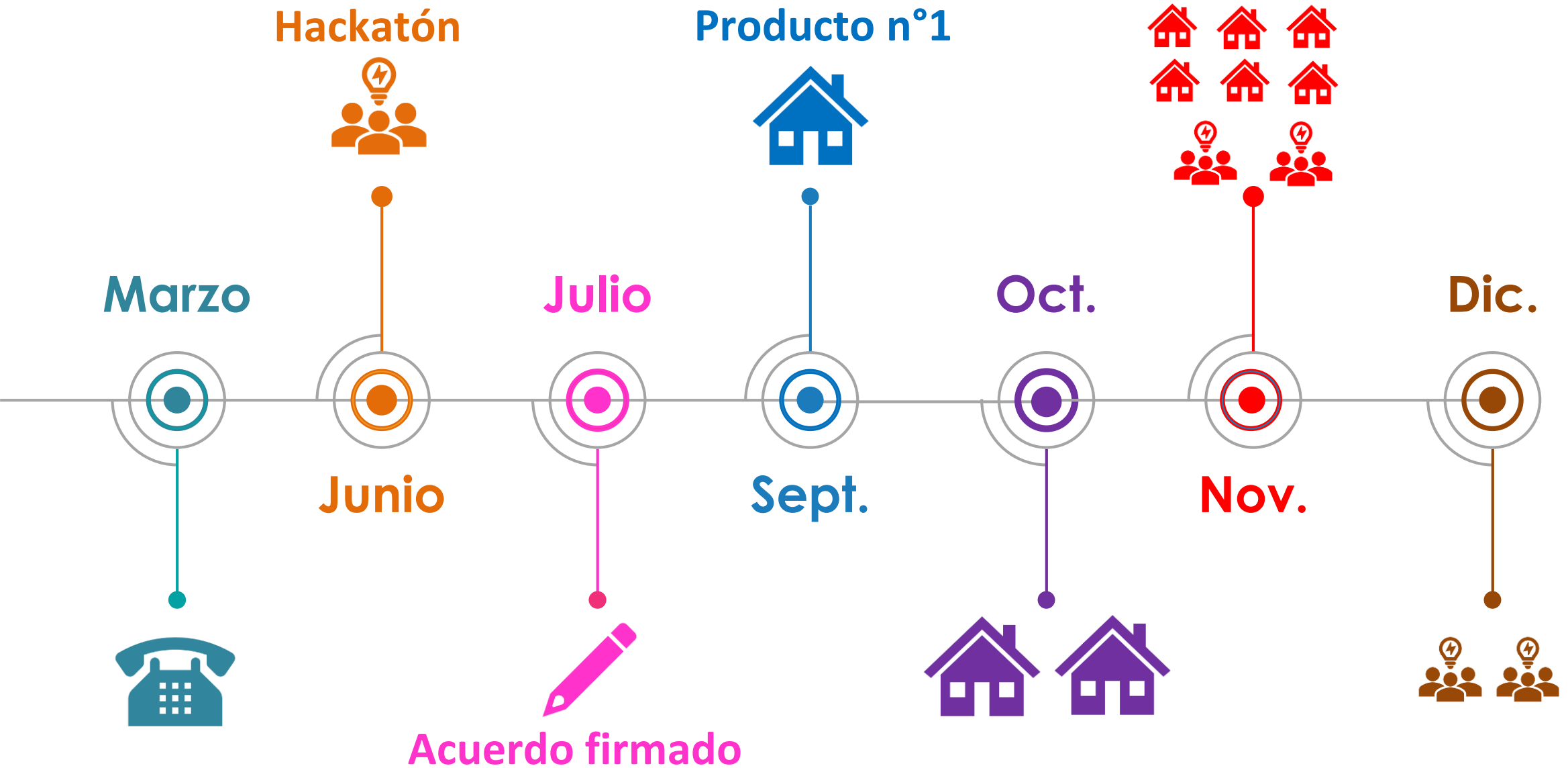
La creación de **DŪYO**

## Seguro para alquiler de corto plazo

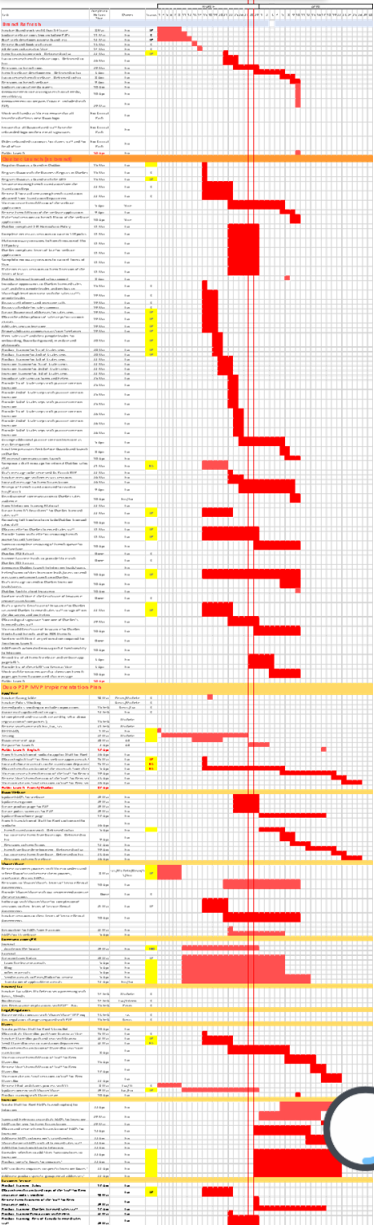
- Alquiler de una propiedad completa o de habitaciones (p. ej. Airbnb)
- Los clientes tienen que responder dos preguntas:
  - 1) Dirección de alquiler
  - 2) Tipo de alquiler (4 opciones)
- La cobertura puede contratarse en segundos







# Desarrollo del producto – Abril 2019



Producto A

SALE

Producto B

2

3

SALE

Producto C

1

2

3

SALE

Producto D

0

1

2

3

SALE

Producto E

0

1

2

3

SALE



- **Creación de una nueva forma de desarrollar productos.**
- **Mayor velocidad para comercializar de manera significativa.**
- **Utilización de los activos existentes de una forma diferente.**
- **Nos llevó a tener una mirada distinta hacia nuestros clientes.**
- **Creación de un entorno de aprendizaje ágil y de bajo riesgo.**

# Historia de dos Productos



“Mejor”



**Innovación incremental**



“Diferente”



**Innovación transformacional**



**Elija el camino correcto para llegar a destino**

# ¡Gracias!



 *the co-operators*<sup>®</sup>  
A Better Place For You<sup>®</sup>