

INSURANCE DAYS 2021

Consejos clave para proteger a las familias a través de iniciativas de digitalización

Expositores

Daniel Eduardo Cassieri
Director de Galicia Seguros

Malk Schaefer
Co-fundador y Presidente de Consejo de Mango Life

Moderador

Thad Burr
Director Regional para LATAM y Caribe de LIMRA | LOMA





APESEG Insurance Days: Nuestra industria y consumidor en el camino al futuro digital Prácticas y Desafíos

Nuestra agenda – 1 hora & media

- Digitalización, modernización, insurtech: EEUU – LIMRA observa 15 mins
- La Experiencia de Galicia: una gran aseguradora Argentina se digitaliza 15 mins
- La experiencia del “digital native” e insurtech Mexicana Mango Life 15 mins
- Discusión del Panel: Lecciones aprendidas? Consejos? Mapa-de-ruta? 20 mins
- Q & A audiencia – desafíos Peruanos ↔ experiencias del panel 20 mins

Nuestros invitados

Welcome



▼ **Daniel Eduardo Cassieri**
Director, Galicia Seguros



▼ **Maik Schaefer**
Cofounder and Chairman of the Board, Mango Life



Gina Castaneda,
Gerente de Relaciones con Miembros, LatAm



A. “Emerging Technologies Series”

Grupo de Trabajo: Ejecutivos, Sector N-Americano
Investigación en 3 partes: LIMRA/McKinsey

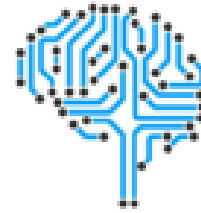
January 2021



Áreas del Trabajo – puntos principales

grupo ejecutivo / investigación del sector

1. Datos y análisis
2. Acelerando la digitalización
3. Modernizando las plataformas



Datos & Análisis



1



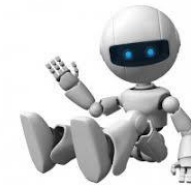
**Inteligencia artificial:
Falta de entendimiento y
términos comunes**

2



**“DISCONNECT” entre
funciones y niveles:
datos y análisis**

3



**Oportunidades gigantes
para la industria en el área
de la “I.A. Responsable”**

4



**Oportunidades significativas
para mutualizar soluciones
a dificultades de datos compartidos**



1

La industria prioriza cuestiones de Etica (ej. Privacidad/Discriminación) sobre cuestiones de metodología (ex. Lógica de decisiones, y resultados)

2

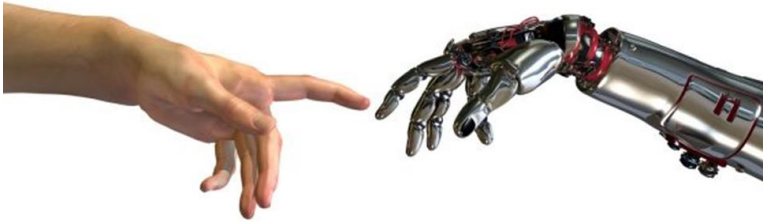
Preferencia por desarrollar internamente vs c/ socios externos, pero cuestiones de transparencia y supervisión tomadas vistas con alta seriedad

3

Fuerte interés en usinas y estándares -- privacidad, formación analítica, lógica de decisiones, equidad



Acelerando la digitalización



1



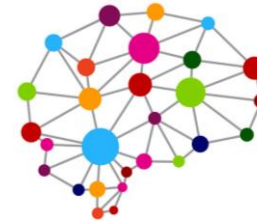
**COVID ha acelerado
proyectos de digitalización
en toda la industria**

2



**La “Experiencia del Cliente”
y la experiencia del empleado
son dos lados de una moneda**

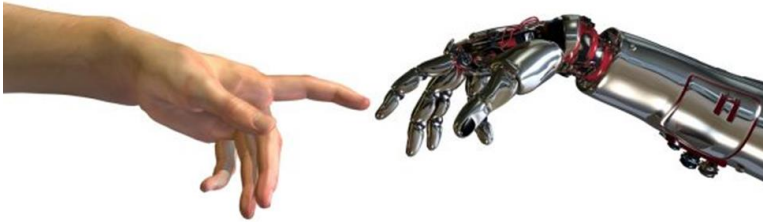
3



**Es necesario re-imaginar
como digitalizamos procesos,
no solamente cambiar de tecnología**

$$H_x \equiv C_x + E_x$$

Necesitamos mantener a los humanos en el centro de nuestra capacidad para brindar experiencias digitales excepcionales. La experiencia humana / viaje humano es una suma de la experiencia del cliente / viaje del cliente y la experiencia del empleado / viaje del empleado



1

**Cambios en el comportamiento del
consumidor**

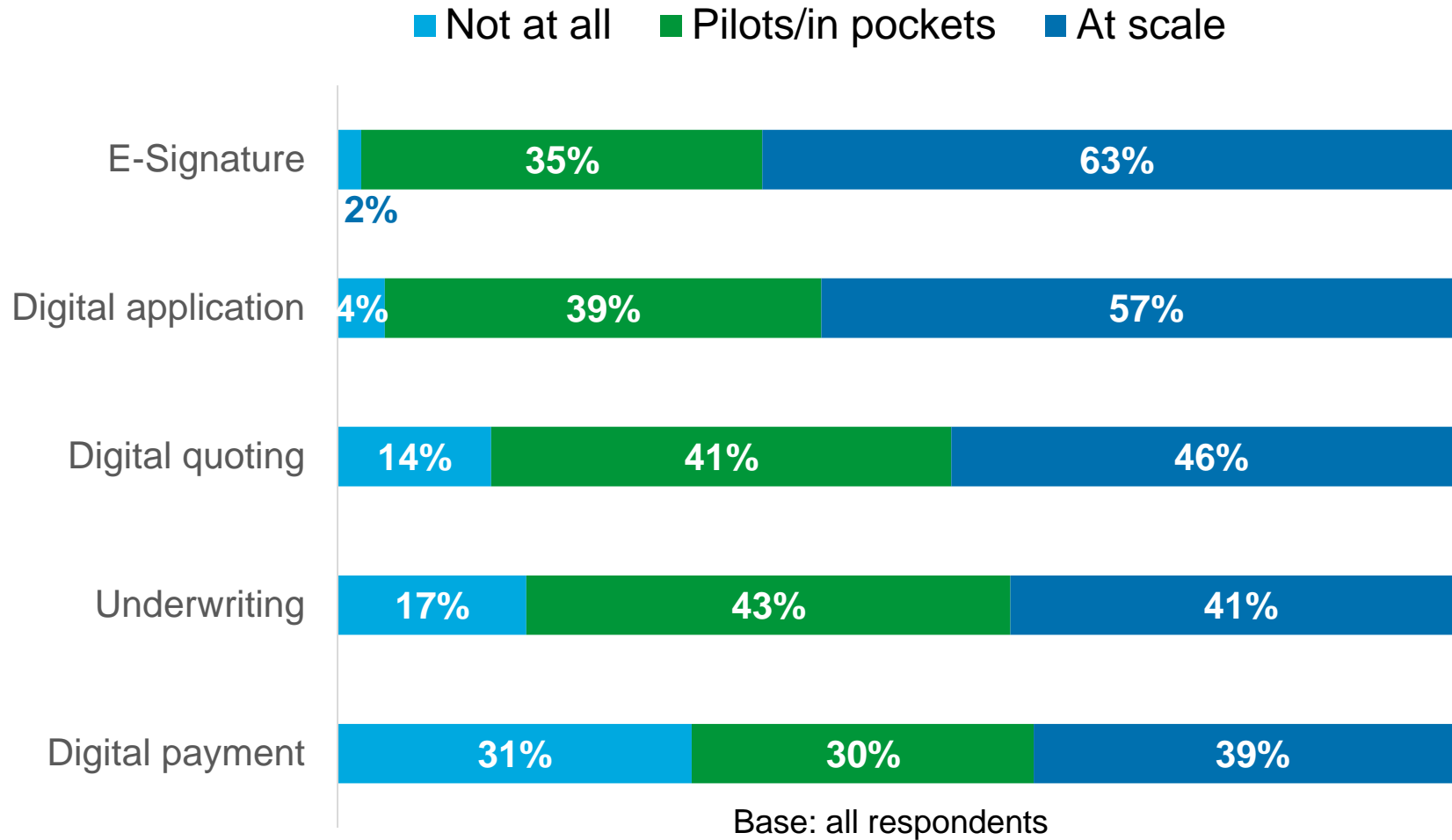
2

**Áreas de mayor y menor progreso en la
digitalización**

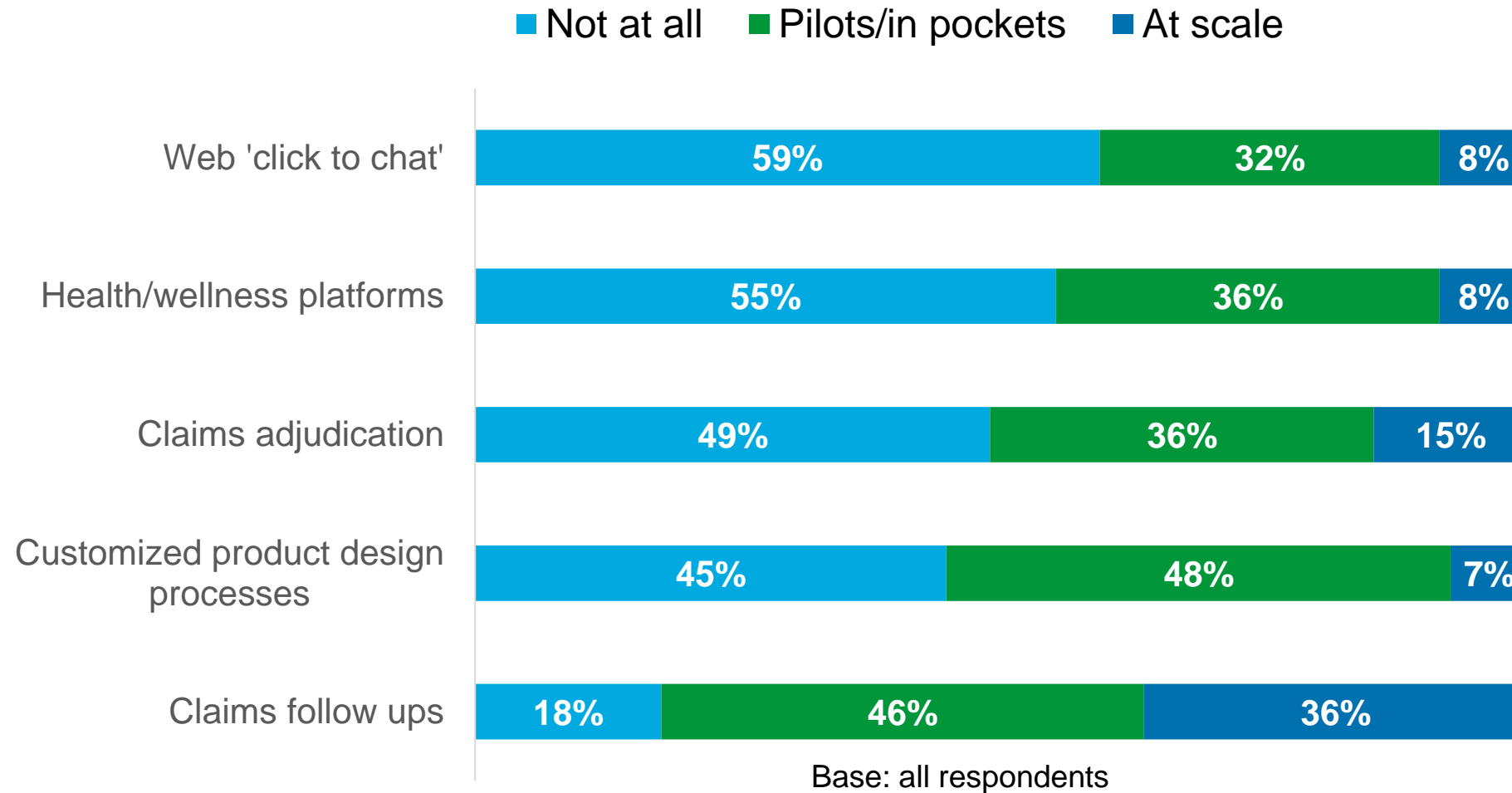
3

**Actividades implementadas en la Pandemia
and su durabilidad**

Áreas de mayor progreso en la digitalización



Áreas de menor progreso en la digitalización





Modernizando las plataformas

Modernizando las plataformas – Ejecutivos: Métodos y Sorpresas Compartido/as



Métodos compartidos



Sorpresas compartidas

1

Construir APIs conectando sistemas actuales y poner una **capa digital** encima del “core” existente

2

Modulariza y moderniza la plataforma actual “**in-place**”

3

Reemplaza el sistema “core” con **COTS**

Los beneficios no se realizan al 100%

La gestión del cambio es mas difícil de lo que se espera

Retirar sistemas antiguas es difícil, especialmente en la realización de metas de costos

Los planes son optimistas, y por eso los atrasos son frecuentes.
Integraciones con otras áreas demoran aún mas.



1

Los sistemas del legado son viejos y fragiles

2

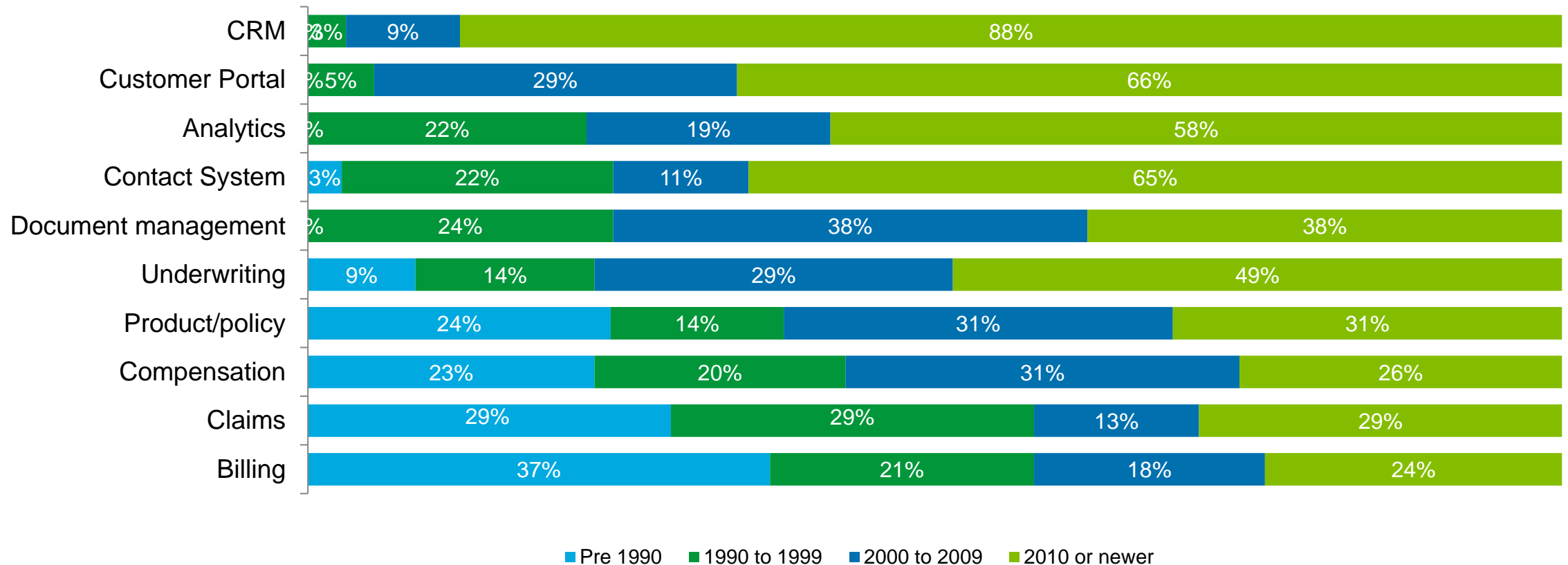
La modernización es cara, pero necesaria a los objetivos del negocio

3

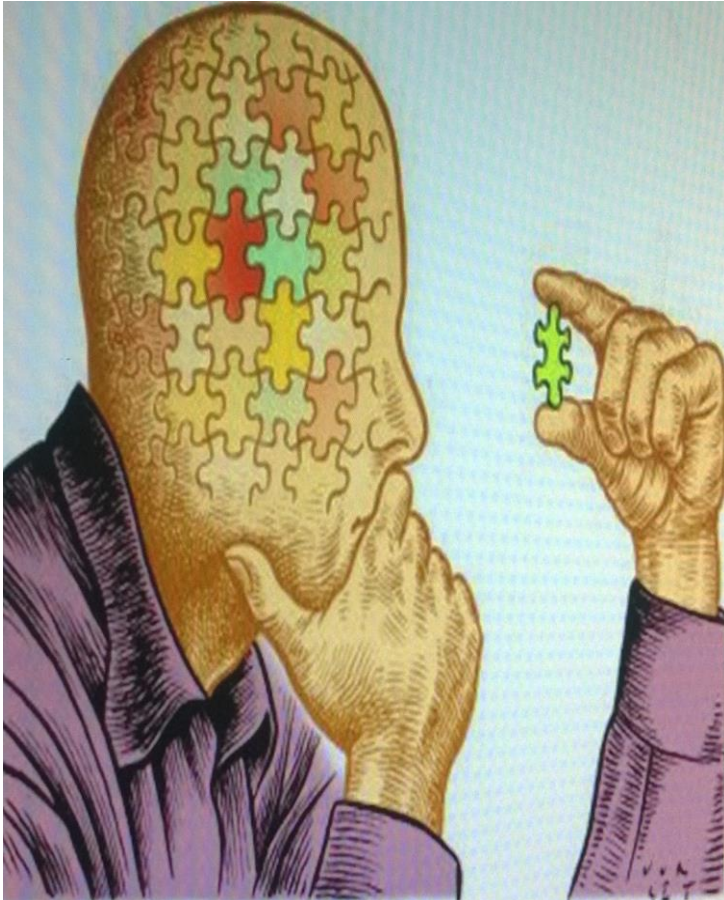
El apoyo de los Lideres mas altos y el trabajo en equipo de las áreas de negocios es critico para el éxito.

La antigüedad de las plataformas actuales

Platform Age
Percent of Companies



...El camino al futuro digital de la industria en resumen:



1

La industria esta en la superficie con referencia a los datos y el análisis: inversiones y foco son esenciales

2

Hay oportunidades importantes para mutualizar la resolución de desafíos de la industria con referencia a los datos y el análisis

3

La modernización de las plataformas y repagar “deudas técnicas” es crítico y merece enfoque y inversión.

4

La digitalización de la industria va a evolucionar y acelerarse dramáticamente

5

Necesitaremos re-pensar y reinventar las jornadas digitales y mantenerles a los seres HUMANOS en su centro – Clientes y empleados



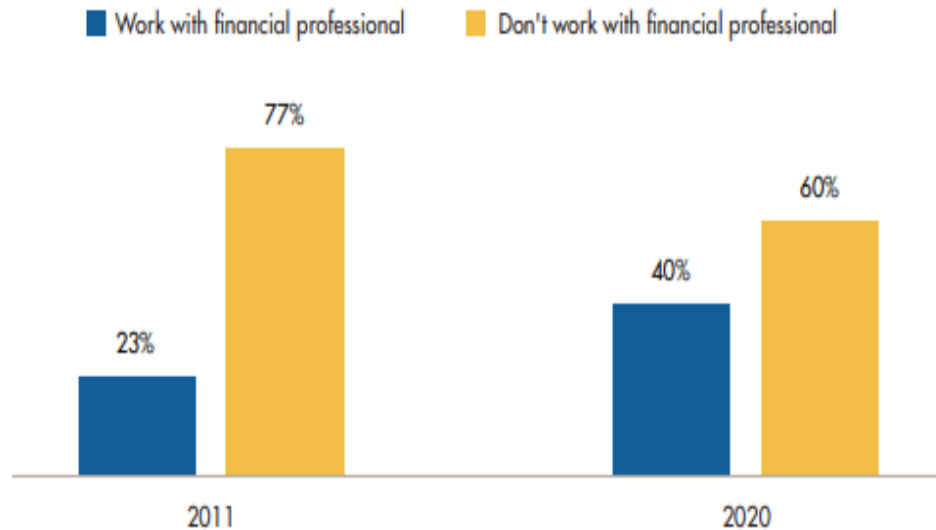
La Digitalización de los Canales: Breves Observaciones

Asesoría Profesional / InsurTech

El “Asesor Digital del Siglo 21”: necesidades; realidades

LIMRA:

Use of Financial Advisors



Asesores “Nationwide”:

❖ La digitalización ayuda... pero:

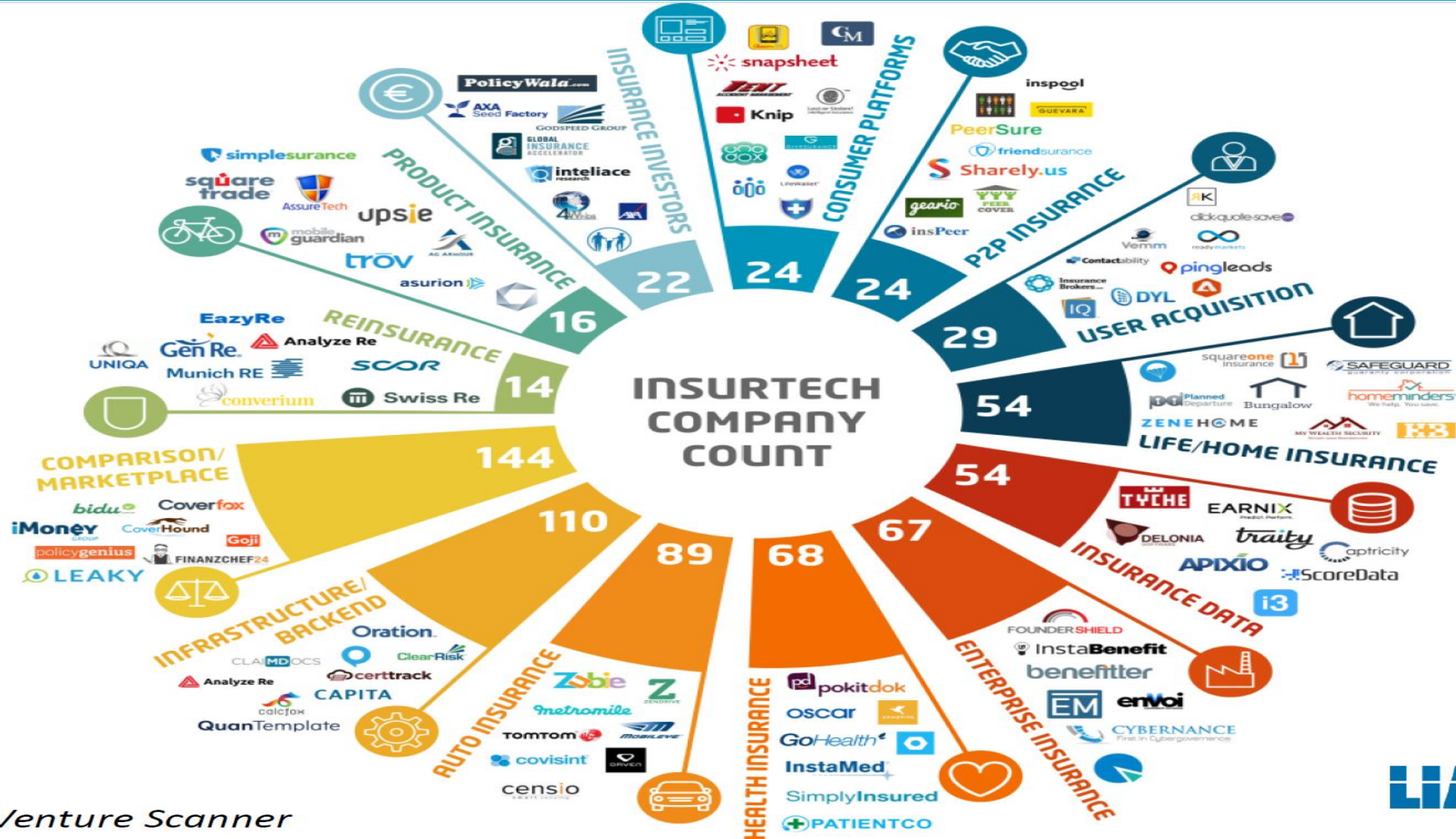
...sin integración;

...sin entrenamiento

Detalles:

- ❖ Consumidor: El Asesor es esencial: 87%
- ❖ Asesor: apoyo digital mejora servicio al cliente: 52%
- ❖ Asesor: integración digital – ha sido desafiante: 80%
- ❖ Asesor: no hay entrenamiento digital: 72%

La geografía del insurtech

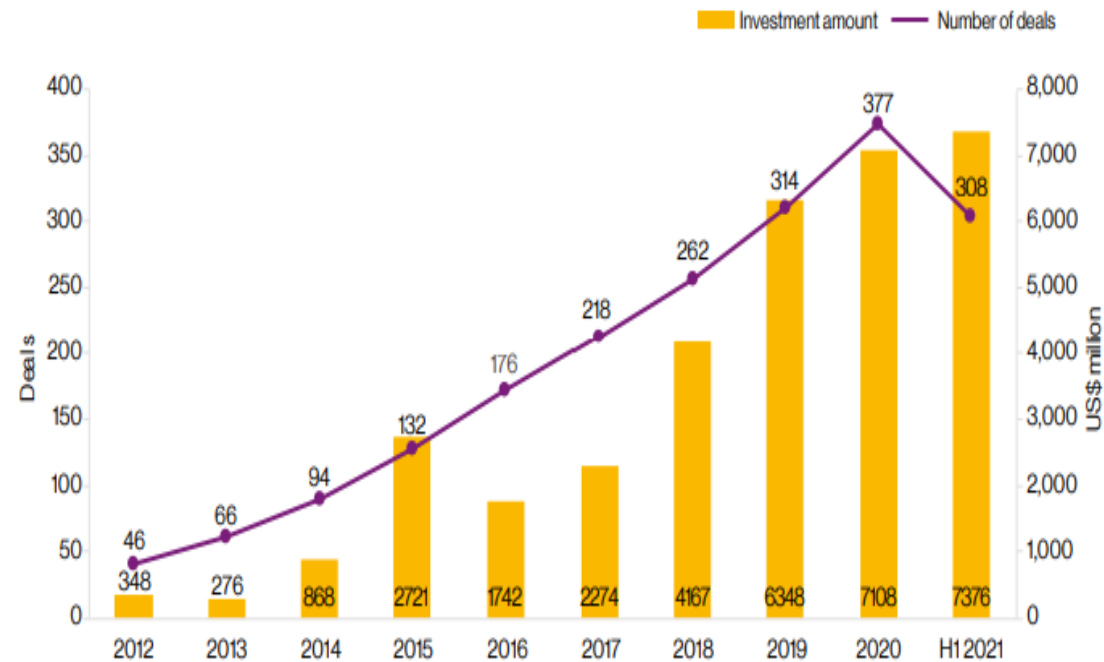


Source: Venture Scanner

Las finanzas del insurtech

Capital y lanzamientos

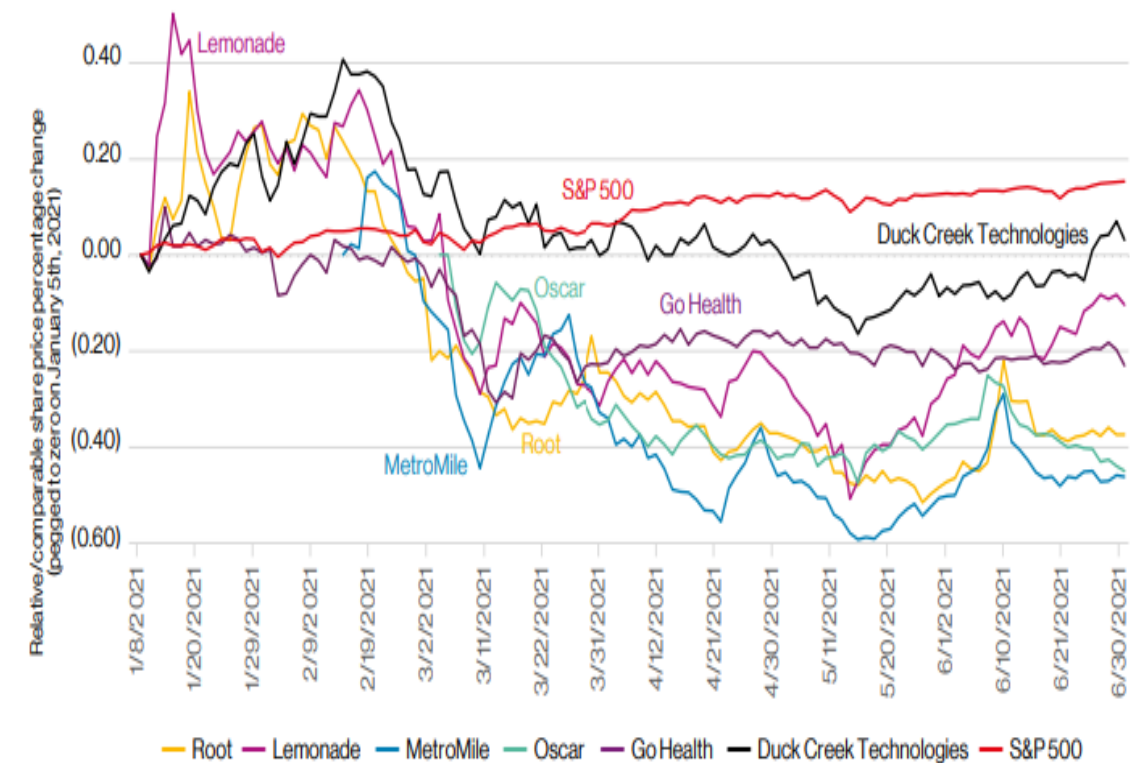
Figure 2: Annual InsurTech funding trends, including transaction volume and dollar amount, 2012 – H1 2021



The graph above shows annual InsurTech funding (\$ million) against the number of InsurTech deals. The number of deals in H1 2021 has already surpassed the entirety of 2018 and the years that preceded 2018.


Precios en mercados públicos

Figure 1: Relative/comparable InsurTech stock price changes over time pegged to zero beginning January 2021, including S&P 500 to benchmark



Ejemplos del insurtech


Policygenius



Life


Free quotes in minutes

Save 50% or more




Home

Compare top insurers




Auto


See your savings



Disability



Wills & trusts



Renters

Policygenius

Here are your estimates

Pick one to start. You can always change it later!

We have experts standing by,
ready to help



- ✓ Fully licensed
- ✓ Non-commissioned
- ✓ Never pushy
- ✓ Rated “Excellent” by 94% of Trustpilot reviewers

Chat online now

Or call us at

1-855-481-4264

Reference ID: cb6c719a

Ejemplos del insurtech

ETHOS

Founded in 2016, U.S.-based Ethos underwrites, administers and distributes life insurance using technology and advanced data science to make the purchase process instant and accessible to families across the U.S. Customers can self-purchase instantly online or speak to a licensed agent ready to help

You're almost done.

Thank you for answering all of our questions! We've found a policy that may be a good fit for you.

- Continue on to TruStage to submit your application for a term or whole life insurance policy with CMFG Life Insurance Company.
- Some of your information will be pre-filled, but you may have to re-enter some details.
- There are no medical exams and most customers receive an instant decision online.

Continue

Need help?

Give us a call at [\(512\) 362-7958](tel:5123627958) Monday-Friday 8am-6pm



[INSURANCE](#) [LEARN & PLAN](#) [WHY TRUSTAGE](#) [MY ACCOUNT](#)

Welcome from Ethos

Ejemplos del insurtech:

Acceso a una aseguradora masificada vía su “suite” de APIs

Chubb Studio

Chubb Studio
is digital insurance
in a box.

Access our products, services and claims digitally.

Integrate what we do into what you do.

Chubb Studio technology provides our digital partners ready access to the Chubb product portfolio — one of the largest in the global insurance industry and backed by deep underwriting expertise, global scale and exceptional financial strength; hence, partners get the best of both worlds — modern digital technology plus a world-leading product portfolio. We are finding success with leading brands across the digital economy — banks, retailers, airlines, mobile network operations and the gig economy — for partners to offer their customers Chubb consumer and small business products.

Conferencia Latinoamericana Virtual 2021

Triunfando en un mundo híbrido: Actitudes y acciones para el éxito

5 al 7 de octubre 2021



¡TRAER A TODO TU EQUIPO!

Líderes regionales, globales y LIMRA: éxito comercial; mejores prácticas funcionales; liderazgo/estrategia...

Precios grupales: < \$3,000