

Open Insurance: Oportunidades y desafíos

Junio 2023

S INSURANCE
DAY 2023



Agenda

1

Open Insurance
- conectando al
"nuevo mundo"

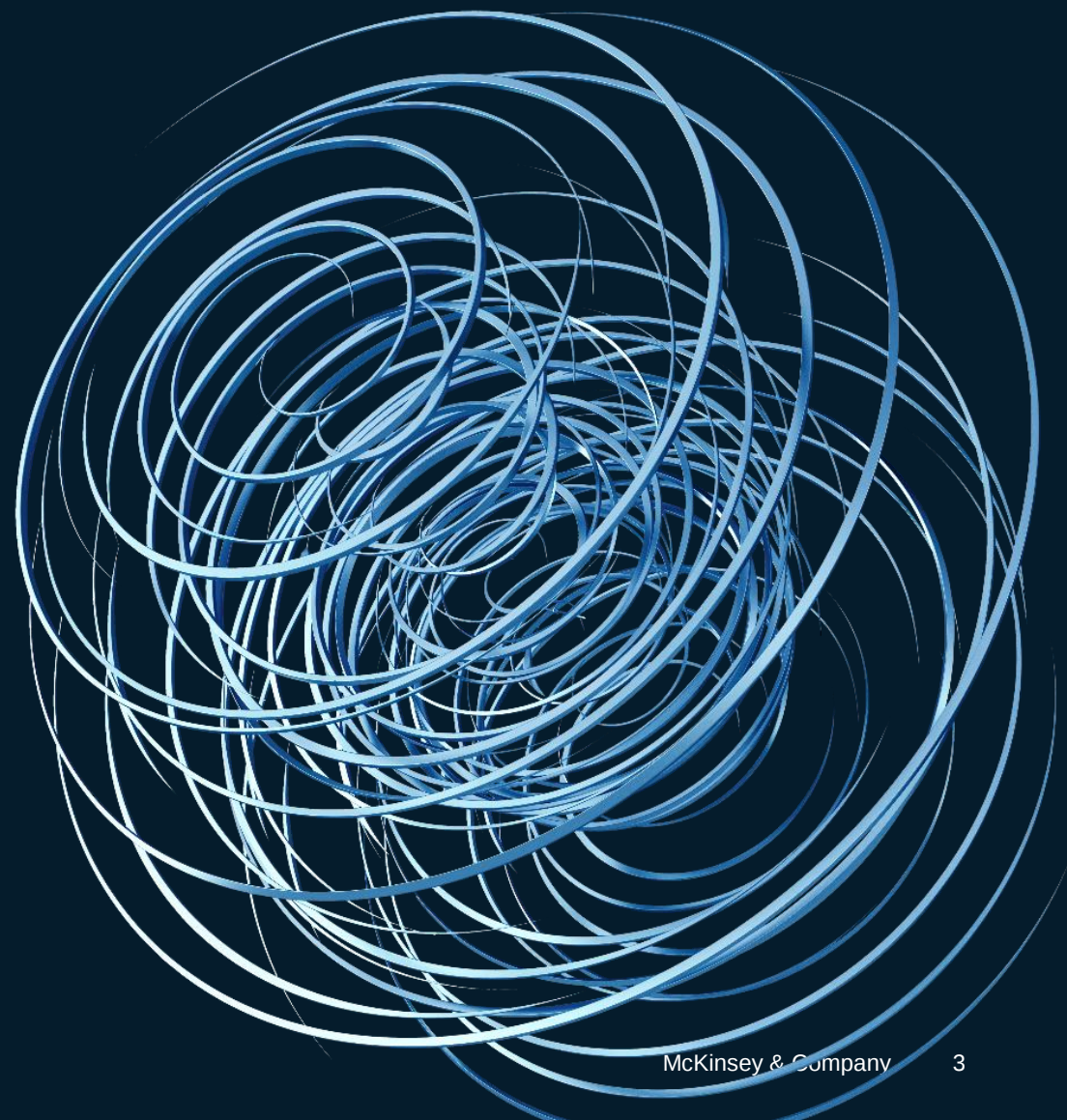
2

¿Qué está
cambiando y
cómo está
impactando la
industria?

3

¿Cuáles son las
competencias
críticas para
capturar valor?

Open Insurance - conectando al "nuevo mundo"



Open Insurance es la evolución del relacionamiento de los distintos participantes del sector asegurador



El concepto de *Open Insurance* va mucho más allá de lo regulatorio



Permite a las aseguradoras mayor capacidad de **conectarse ampliamente** con el **mercado**



Aporta beneficios de operar en un **entorno más integrado**



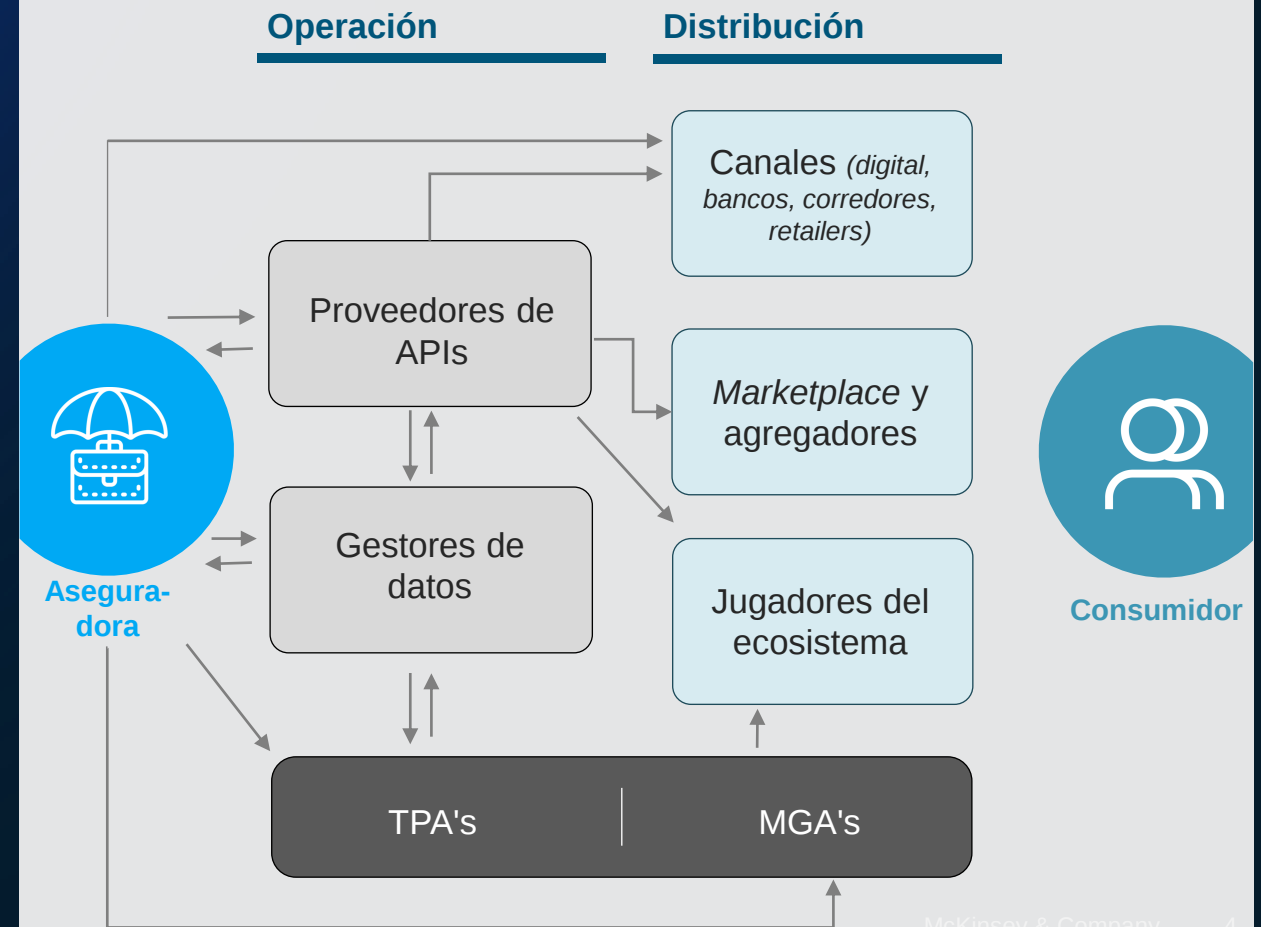
Las aseguradoras se convierten en parte de un **ecosistema más abierto**



Mayor acceso a los datos, proporcionando más capacidad para conocer clientes, personalizar jornadas y anticipar sus necesidades

Fuente: análisis del equipo

Open Insurance en realidad



La disrupción ya estaba ocurriendo, *Open Insurance* es el siguiente paso inevitable



Cambio en **comportamientos de clientes**

+50% de los clientes de Latam prefieren tener una jornada híbrida de compra de seguros de vida



Democratización de **nuevas tecnologías**

Los seguros se están acercando a otras industrias en términos de penetración digital, pero aún con espacio de crecimiento



Disponibilidad creciente de **datos**

Las solicitudes mediante APIs superaron los +2 billones en un mes después de que Open Banking estuviera implementada en Brazil



Surgimiento de **nuevos modelos de negocios**

+30 nuevos modelos de negocios emergieron después de que Sandbox estuviera en funcionamiento en Brasil



Los **ecosistemas** se están convirtiendo en una **piedra angular**

Se espera que la economía de red integrada represente ~\$ 84 billones en ingresos en 2030



Marco regulatorio

Mentalidad regulatoria pro-mercado promoviendo la innovación y la competencia

El ambiente regulatorio puede impulsar esta transformación, como estamos viendo en Brasil



Sandbox regulatorio

Ambiente experimental controlado para crear y probar nuevos productos de seguros

+2 jugadores autorizados a convertirse en aseguradora

+15 nuevos jugadores se unieron al mercado desde el sandbox VS. ~2-3 nuevos jugadores por año



Repositorio de datos de seguros

Creación de un repositorio de contratos de seguros (SRO)

Todos los contratos de seguros deben registrarse hasta el 23 de sept.

Permite el acceso a los datos de los participantes del mercado, permitiendo mejores evaluaciones de clientes



Formalización de *Open Insurance*

Implementación en 3 fases (activo hacia fines 2023)

Consumidores comparten datos de pólizas, precios, cobertura y siniestros con las aseguradoras

Convergencia a *Open Finance*, integrándose con *Open Banking* creando un ecosistema de datos más amplio

En este contexto, construir alianzas es cada vez más importante para las aseguradoras...

	Desarrollo de productos	Marketing/ distribución	Pricing/ underwriting	Operaciones	Siniestros/ beneficios
Ejemplo					
Adquisición de nuevos clientes	 Pulse by Prudential está trabajando con el sector público en Asia para mejorar la accesibilidad a la atención médica, incluyendo cobertura de Covid-19	 Ping An construyó un motor de adquisición de clientes a través de múltiples plataformas, generando 34% de nuevos negocios de esa manera en 2019	 Los clientes de Liberty Mutual / Aviva reciben un dispositivo Nest Protect habilitado para smartphones para reducir el riesgo / aumentar el valor del cliente	 USAA se asoció con Automatic que ayuda a los conductores con el seguimiento del kilometraje y la asistencia en carretera	 El modelo de valor compartido de Discovery Vitality recompensa a los clientes por su comportamiento saludable y reduce los reclamos
Profundización de clientes	 Tesla lanzó su propio producto de seguro automotor a través de Liberty Mutual, Axa y Direct Line	 USAA Auto Circle gestiona los puntos de contacto del cliente digitalmente para cubrir la jornada completa de compra de automóviles	 Hinounou cubre todas las necesidades del día a día de los adultos mayores en casa, también adaptando las pólizas de seguros Axa/ Ping An	 Anthem lanzó su hub digital Engage para permitir a los empleados optimizar los beneficios de la salud	 CSS se asoció con Allianz/ Zur Rose para ofrecer servicios de ecosistema de salud y gestionar mejor los costos de salud
Optimización de costos	 Bought by Many diseña pólizas de seguros nicho a través de agregación basada en datos de servicios de ecosistema	 Discovery atrae a las poblaciones más jóvenes y saludables debido a su programa de fidelidad orientado a la aptitud física	 HUK Coburg se asoció con Cambridge Mobile Telematics y Almeda para mejorar su control de riesgo en seguros automotores y de salud	 Progressive ofrece una app móvil de Snapshot que recopila datos de comportamiento de manejo para personalización de producto	 Munich Re se asoció con PrecisionHawk (drones comerciales) para participar en la evaluación post-desastre

... mientras varios otros jugadores también están empezando a construir ofertas de seguros (digitales) en sus propias jornadas

Viajes



Integración de **solución de seguros en la oferta central de reservas** para la base de clientes

Plataforma de viajes de EEUU

~**18%** de EBITDA generado a partir de comisiones de viajes y seguro automotor

Minoristas



~ **USD 6 mil millones** en ingresos generados por Apple Care



~**30-50%** de las ganancias generadas de los productos de seguros de garantía extendida

Telcos



Trabajar con **ELEMENT**, proveedor de **marca blanca**, para ofrecer **productos de seguros digitales**

3eins

Cooperación con **proveedor de marca blanca LAMIE** direkt para ofrecer seguros

Consumo



Trabajar con **proveedores de marca blanca** para tomar un enfoque simple y directo al **seguro del hogar**



Ofrecer un **seguro de estilo de vida** como **complemento** a sus **bebidas alcohólicas**

Automotriz



Ofrecer **seguros integrados "MyTesla"** a sus clientes como **transportista completo**



Seguro integrado ofrecido en forma de un **MGA**

Open Insurance podría desacoplar los modelos de negocios trayendo nuevos beneficios y retos para los participantes

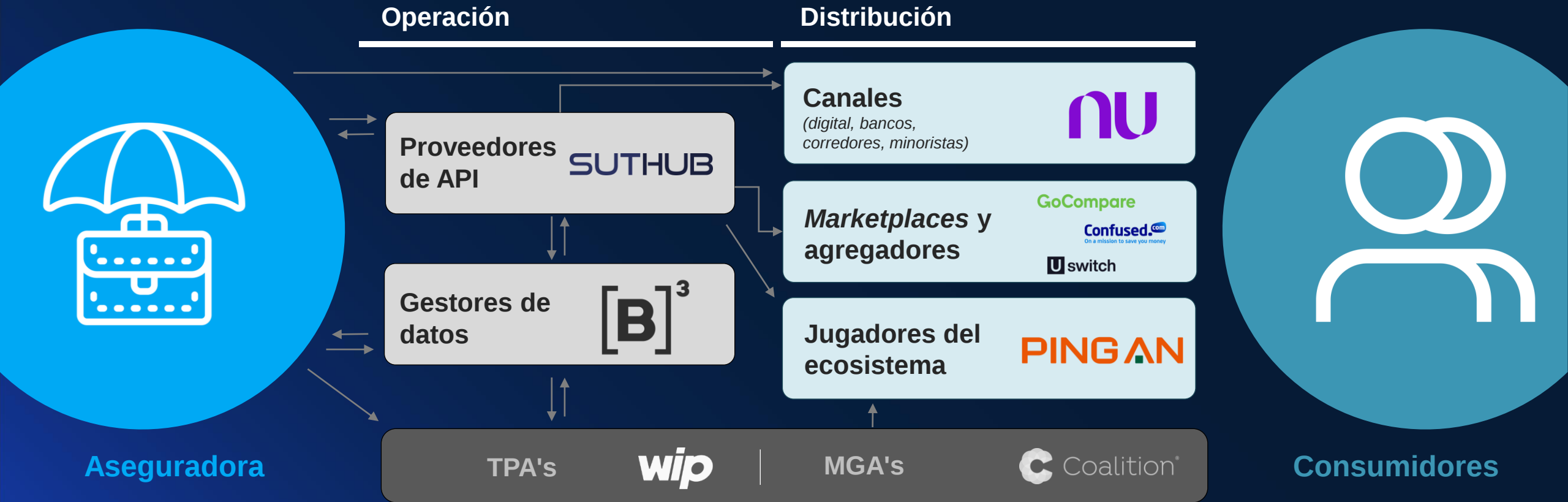
	Especialistas en distribución	Especialistas en fabricación de productos	Especialistas en balances	Servicio completo / aseguradoras integradas
Distribución	Área de diferenciación necesaria	Área de diferenciación necesaria	Menos relevante	Área de diferenciación necesaria
Diseño y suscripción de productos	Menos relevante	Área de diferenciación necesaria	Requerido	Área de diferenciación necesaria
Gestión del balance general, capital, Inversión, riesgo	Menos relevante	Menos relevante	Área de diferenciación necesaria	Área de diferenciación necesaria
Tecnología/Administración	Requerido	Requerido	Requerido	Requerido

	Beneficios clave	Principales Desafíos
 Consumidores	Mayores opciones de productos e hiper-personalización	Capacidad para interpretar y comparar las alternativas
 Corredores	Fortalecer el rol de asesoría del corredor con un acceso más amplio	Necesidad de encontrar atributos de diferenciación bajo una mayor competencia
 Aseguradoras	Acceso a nuevos canales y proveedores	De perder relevancia y convertirse solo en un guardián del riesgo

¿Qué está cambiando y cómo está impactando la industria?



Existen varios ejemplos de cómo la industria está capturando valor a lo largo de las relaciones que están siendo establecidas



beneficios para todos los participantes

Experiencia del cliente superior

Mayor innovación y eficiencia

Calidad y acceso a nuevos servicios

La infraestructura de Suthub conecta a los aseguradores y distribuidores, creando una relación ganar-ganar para ellos



Proveedores de seguros y asistencia



Compañías de seguros



Proveedores de asistencia

SUTHUB

Canales de distribución

Canales directos de aseguradoras

Instituciones financieras

ERP's

Minoristas

Otras plataformas digitales y móviles



+30

aseguradoras conectadas

+10

proveedores de asistencia conectados

+1.300

Canales digitales y físicos (ej.: Carrefour, PagBank, Chilli beans)

+35 MM

clientes finales impactados

Les permite a las aseguradoras expandirse a canales digitales y distribuir seguros embebidos

Reducción de tiempo de salida al mercado y complejidad de integración
Conectividad API fácil y arquitectura cloud
IA para personalización

Incrementando la relación, compromiso y monetización del cliente

Customer journeys eficientes

Funcionalidad de sistemas tradicional traducida a digital

B3 ha apalancado su servicio de repositorio de seguros para construir una solución de *Open Insurance*



Las aseguradoras registran con B3 los contratos de seguros bajo el ambiente SRO

B3 actúa como un "certificador" registrado

Desarrolló con Finansystech un sistema integrado capaz de utilizar la infraestructura B3 y la base de datos SRO ya existente para habilitar la interconexión entre compañías de seguros

Permite potenciales nuevas vías de nuevos negocios apalancando un profundo acceso a datos y analíticas

Wip conecta a las aseguradoras con los proveedores de asistencia, ofreciendo una plataforma completa que les permite optimizar el proceso de entrega del servicio



Fundada en Colombia en 2015 con operaciones también en Chile

+3 MM

servicios intermedios en la plataforma

+35

tipo de servicios

+5.000

personas en el campo ofreciendo servicios de asistencia

Hasta 40%

de optimización del tiempo de entrega del servicio



Coalition combina un proceso innovador de protección activa y una solución de seguros que otorga defensa ante riesgos cibernéticos



Innovó ofreciendo un seguro cibernético activo, con soluciones de monitoreo en tiempo real para ayudar a las organizaciones a prevenir el riesgo cibernético

50%

menos siniestros que el mercado general

80%

disminución en promedio de demandas de rescate negociadas

45%

de incidentes resueltos sin costo alguno

+\$800M

En primas en comparación a \$ 55M en 2020



Análisis masivo de datos

Recolectar datos de fuentes públicas, información interna de las compañías y base de datos propietaria de riesgos y siniestros

+48 trillones de puntos de datos sobre exposición digital

Evaluación de riesgos activa

Informes a demanda casi en tiempo real

Utiliza analítica de datos e IA para identificar las exposiciones y vulnerabilidades de riesgo de la compañía

Protección activa

Escaneo y monitoreo continuo de sistemas digitales y exposiciones de negocios

Alertas personalizadas para nuevos descubrimientos de riesgo

Respuesta activa

Aprovechar la experiencia interna y los registros de exposición para ayudar a las empresas a recuperarse rápidamente si ocurre un incidente

Seguro cibernético

Protección respaldada por grandes grupos de seguros



Nubank está incorporando productos de seguros a la app para llegar a sus ~62M clientes en Brasil a través de una jornada simple

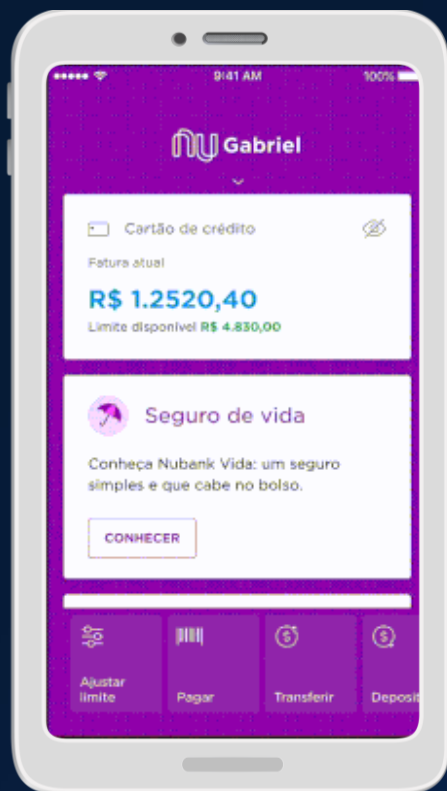


Foco en experiencia, jornada de pocos pasos

Seguro de vida, a partir de R\$ 4,00/mes, en asociación con Chubb, apalancando la solución API de la aseguradora

También lanzó un producto de protección de smartphones con Chubb

Probando un producto Auto en asociación con Usebens, todo con la misma experiencia



Oferta en la pantalla de inicio

Sin burocracia

Personalización de cobertura fácil e instantánea

Pagado a través de la cuenta o tarjeta de crédito Nu

1 millón

Pólizas activas de seguros de vida

~2%

Penetración en base activa de clientes

Ping An comenzó como una aseguradora tradicional y ahora es un actor líder del ecosistema centrado en el cliente, fortaleciendo su valuación



Impacto (2022)

\$112Bn

Capitalización de mercado de seguros Ping An

\$54.8Bn

Valor de marca

+800M

Usuarios¹

>10

negocios más allá de seguros

34% de *leads* de seguros generados en el ecosistema

\$3.000M

Valoración para su segmento de salud en línea GoodDoctor

1. 225M minoristas y 634M usuarios digitales

Fuente: Reportes anuales, investigación de prensa

**¿Cuáles son las competencias
críticas para capturar valor?**



Open Insurance trae implicaciones... ...pero también, **muchas oportunidades**



**Mayor ambiente
de innovación**



**Desarrollo de
nuevos modelos
de negocios y
ecosistemas**



**Nuevos modelos
operativos y
tecnológicos**



**Gestión de
alianzas y
asociaciones**



**Entorno
intensivo de
datos**



**Mejor
experiencia del
cliente**



¿Preguntas?

Una revisión de la realidad