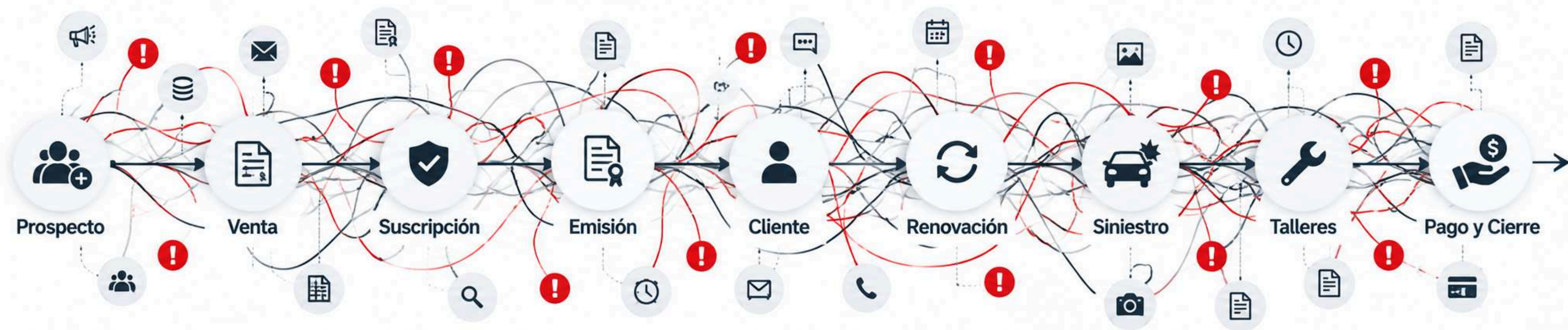


Optimizando

La cadena de valor de las aseguradoras





El mercado pudo convivir con **ineficiencias**

Cuando el resultado financiero compensa ineficiencias, optimizar puede postergarse.

Cuando deja de hacerlo, cada punto técnico vuelve a importar.

“Lo que antes era una ineficiencia tolerable, **hoy puede ser margen perdido.**”



Llegó el momento de optimizar

La próxima ventaja competitiva no está solamente en vender más. Está en **operar mejor**.

Volvamos a mirar cómo ganamos o perdemos dinero en cada etapa de la operación.



La ecuación cambio

El cliente compara más. Los márgenes son más visibles. Los canales se multiplican. Los costos tecnológicos bajan.

Ya no alcanza con administrar correctamente: hay que rediseñar dónde se genera y dónde se pierde rentabilidad.



RENTABILIDAD TÉCNICA

Márgenes más visibles
Mayor disciplina



COMPETENCIA

Cliente más exigente
Más alternativas
Nuevos canales



TECNOLOGÍA MÁS ACCESIBLE

Menores costos
Mayor velocidad
Nuevas capacidades (IA, datos, automatización)

NECESIDAD DE OPTIMIZAR

Si todos venden lo mismo, solo queda discutir precio.

La commoditización empuja al océano rojo.

Mismos productos, coberturas parecidas, mismos segmentos y canales similares terminan desplazando la conversación hacia precio y descuento.



“¿Estamos diseñando productos para un cliente o adaptando al cliente al producto que ya tenemos?”



Del producto estándar al producto adaptable.

El próximo diferencial puede estar en **diseñar cobertura y servicio alrededor del riesgo real.**

Productos modulares, coberturas por uso, beneficios por comportamiento, servicios preventivos, protección embebida, segmentos nuevos y propuestas que evolucionan durante la relación con el cliente.

Producto estándar

Mismas coberturas para todos.



Coberturas genéricas



Mismos límites



Sin diferenciación de precio



Poca personalización



Reacción ante el siniestro



Producto adaptable

Cobertura y servicio basados en el riesgo real.



Coberturas modulares



Ajuste por uso y comportamiento



Beneficios y franquicias diferenciadas



Servicios preventivos y asistencias



Propuesta que evoluciona en el tiempo



Más relevancia para el cliente.

Propuestas que se ajustan a su realidad.



Mayor rentabilidad técnica.

Mejor selección y menor siniestralidad.



Mejor experiencia.

Servicios y cobertura en el momento adecuado.



Nuevos segmentos y oportunidades.

Uso de datos para diseñar productos.



Relación de largo plazo.

Propuestas que evolucionan junto al cliente.

El mejor cliente debería saber que es el mejor cliente.

Una cartera no debería tratar a todos los riesgos de la misma manera.

Si conocemos mejor comportamiento, uso, historial, evidencia y riesgo, podemos diferenciar experiencia, frecuencia de inspección, coberturas, beneficios, franquicias o servicios.



Cliente A

Bajo riesgo

★ Cliente de valor

-  Historial sin siniestros
-  Uso responsable
-  Vehículo en buen estado
-  Inspecciones al día
-  Perfil verificado (KYC)



- ✓ Mejores condiciones
- ✓ Menor frecuencia de inspección
- ✓ Coberturas personalizadas
- ✓ Servicios diferenciales



Cliente B

Mayor riesgo

⚠ Alto riesgo

-  Historial con siniestros
-  Uso intensivo
-  Vehículo con mayor exposición
-  Sin inspecciones recientes
-  Información incompleta



- 🔍 Mayor frecuencia de inspección
- 📄 Revisión de coberturas y franquicias
- ⚙ Condiciones ajustadas al riesgo
- 👥 Seguimiento continuo



“Si el cliente de menor riesgo recibe exactamente la misma propuesta que el de mayor riesgo, estamos desaprovechando información.”

No hace falta cambiar el core para empezar ni esperar una ley de seguros.

Transformar no significa
reemplazar el sistema central.

Muchas compañías frenan iniciativas
porque las asocian con proyectos gigantes.
La alternativa es construir capacidades
alrededor del core mediante APIs,
componentes especializados y flujos
digitales que resuelvan problemas concretos.



Inicio rápido

Proyectos acotados
con valor concreto.



Menor riesgo

Sin reemplazar
el core existente.



Alta flexibilidad

Integración vía APIs
y componentes.



Impacto medible

Resultados en semanas
o meses, no en años.



“Modernizar la operación puede ser **incremental**.
El impacto no tiene por qué serlo.”

¿Tomaríamos una decisión millonaria sin mirar?

No inspeccionar no es ahorrar.
Es comprar incertidumbre.



Imágenes

Estado real
del bien



Geolocalización

Contexto
y ubicación



OCR

Documentación
válida



IA

Detección de
daños y fraude



Múltiples fuentes

Más información
para decidir



“¿Compraríamos una empresa **sin due diligence**?
¿Por qué aseguramos un bien sin conocer su estado real?”

El dato existe. La decisión no siempre cambia.

Big Data sin acción operacional
es solo almacenamiento.

El mercado acumuló datos durante años.
El desafío ya no es únicamente disponer
de información; es incorporarla al momento
exacto de decidir: aceptar, inspeccionar,
derivar, observar, reparar, pagar o renovar.



DECISIONES CLAVE

-  Aceptar
-  Inspeccionar
-  Derivar
-  Observar
-  Reparar
-  Pagar
-  Renovar



“El valor del dato aparece
cuando **cambia una decisión.**”

El siniestro: el momento de la verdad.

El proceso más importante para el cliente suele ser también uno **de los más fragmentados**.

HOY

Múltiples canales, actores y documentación dispersa.



Emails
Información dispersa



Llamados WhatsApp
Fotos por distintos canales



Peritos Inspectores
Informes y validaciones



Cliente
Consultas y seguimiento



Talleres
Presupuestos y adicionales



Aprobaciones
Demoras y retrabajo



Documentación
En diferentes formatos

CON UNA PLATAFORMA

Un expediente digital único, trazable y colaborativo.



Cliente
Seguimiento en tiempo real



Inspección
Evidencia digital (fotos, IA, GPS)



Perito
Informe integrado



Taller
Presupuesto y reparación



Compañía
Aprobaciones



Pago
Cierre y trazabilidad



“Cada corte en el flujo agrega **demora, costo, pérdida de evidencia y mala experiencia.**”

Siniestro no termina en la denuncia.

La reparación es parte del proceso asegurador aunque muchas veces quede fuera del radar digital de la compañía.



Asegurado

Denuncia y seguimiento en tiempo real



Compañía

Control, aprobaciones y trazabilidad



Perito / Inspector

Informe técnico y validación de daños



Taller

Presupuesto, reparación y evidencia del proceso

Expediente de Siniestro																	
INSPEXIONA																	
Antes Durante Después																	
<table><tr><td>Denuncia</td><td>12/09</td><td>Completada</td></tr><tr><td>Inspección</td><td>13/09</td><td>Completada</td></tr><tr><td>Presupuesto</td><td>14/09</td><td>Aprobado</td></tr><tr><td>Reparación</td><td>18/09</td><td>En proceso</td></tr><tr><td>Entrega</td><td>22/09</td><td>Completada</td></tr></table>			Denuncia	12/09	Completada	Inspección	13/09	Completada	Presupuesto	14/09	Aprobado	Reparación	18/09	En proceso	Entrega	22/09	Completada
Denuncia	12/09	Completada															
Inspección	13/09	Completada															
Presupuesto	14/09	Aprobado															
Reparación	18/09	En proceso															
Entrega	22/09	Completada															



“Lo que no se ve,
no se puede optimizar.”



Menos tiempos muertos

Procesos más ágiles y coordinados.



Mejor control de adicionales

Trazabilidad de costos y cambios.



Mejor comunicación

Todos los actores en un mismo expediente.

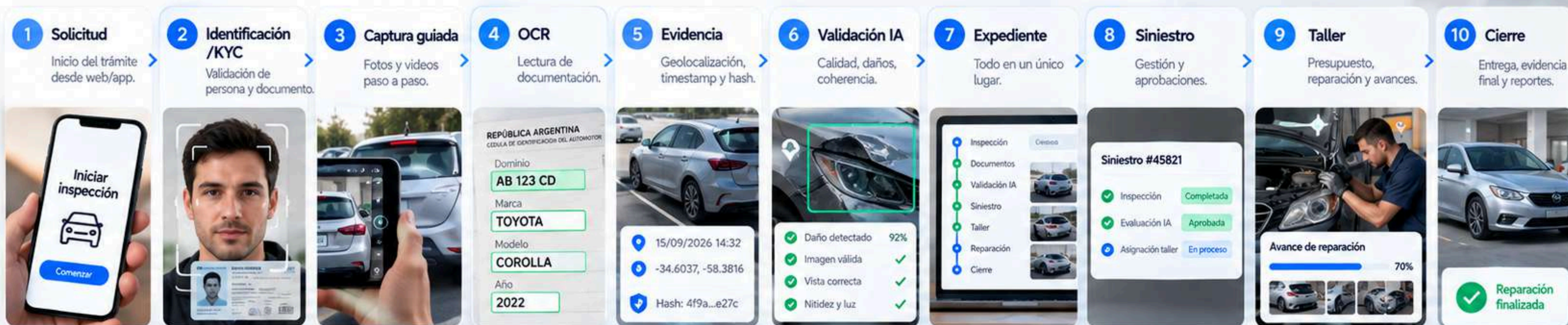


Más trazabilidad y mejor experiencia

Información completa antes, durante y después.

Caso práctico: digitalizar un flujo completo

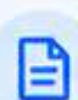
Una plataforma especializada puede conectar evidencia, identidad, IA, siniestros y talleres sin reemplazar el core.



INSPEXIONA



KYC
Identidad



OCR
Documentos



Evidencia
Fotos y videos



IA
Validación



Expediente
Digital



Siniestros
Gestión



Talleres
Reparación

APIs



CORE
Sistema central
de la compañía



Valor
del enfoque



Mejor suscripción
Conocimiento real
del riesgo.



Menor fraude
Validación de evidencia
e IA.



Menor costo
operativo
Procesos más ágiles
y menos retrabajo.



Mayor trazabilidad
Toda la información
en un único expediente.



Mejor experiencia
Para asegurado,
intermediarios y talleres.

La pregunta ya no es si se puede. Es una decisión de gestión.

Hoy tenemos más datos que nunca, más capacidad de cómputo, IA capaz de interpretar evidencia y tecnología suficientemente flexible para integrarse sin reemplazar todo. Por eso, muchas de las ineficiencias que durante años aceptamos dejaron de ser limitaciones tecnológicas: **son decisiones de gestión.**

MÁS
DATOS.

MÁS
CAPACIDAD.

MÁS
OPORTUNIDADES.

01



¿Qué riesgos
estamos tomando
sin conocer?

02



¿Qué fraude
estamos
aceptando?

03



¿Qué procesos
seguimos haciendo
**como hace
veinte años?**

04



¿Qué podríamos
cambiar mañana
**sin cambiar
el core?**

CORE



Llegó el momento de que la eficiencia operativa
vuelva a ser una fuente de rentabilidad técnica.

Gracias!



KOPERNICUS
./Tech_for_the_Future

