



Canales Alternativos de Venta

en épocas de innovación

Septiembre 2024

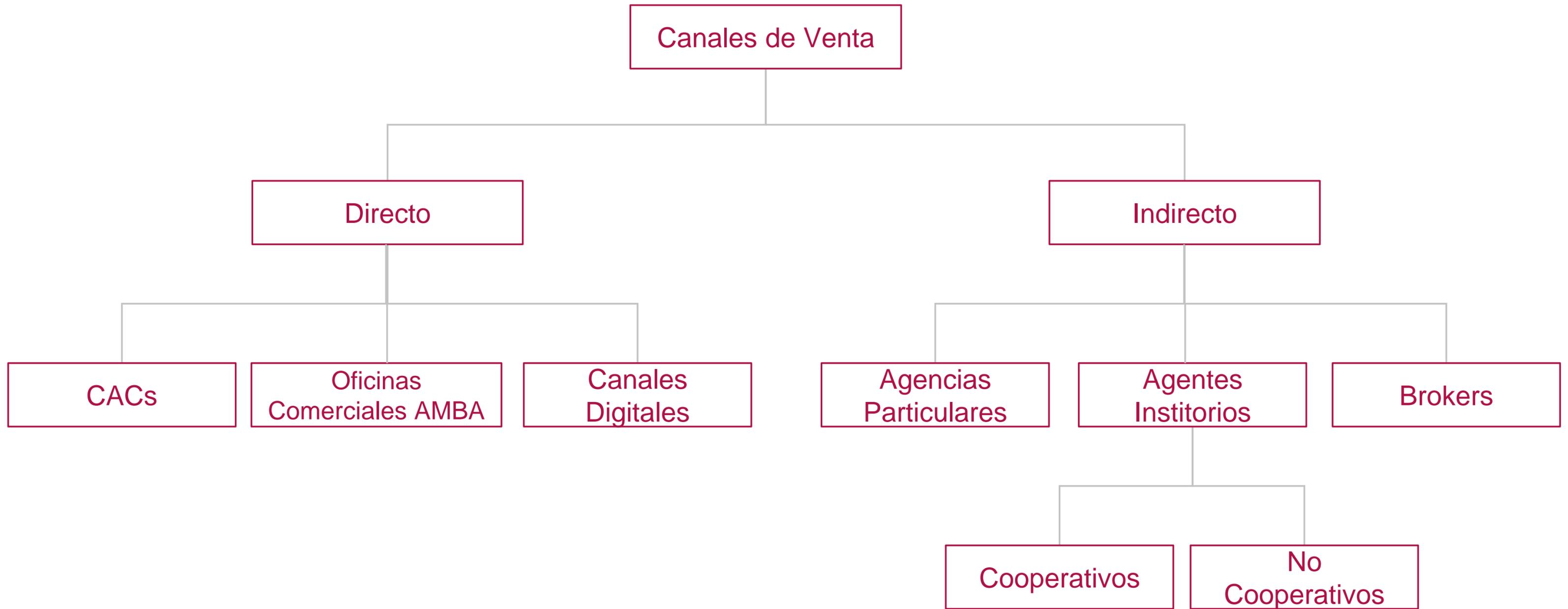


Agenda



- Introducción
- Innovación en la Industria de Seguros
- Canales Tradicionales de Venta de Seguros
- Canales Alternativos de Venta de Seguros
- Ventajas de los canales alternativos
- Desafíos y consideraciones
- Estrategias para implementar Canales Alternativos
- Casos de estudio
- Conclusiones

Introducción



Introducción



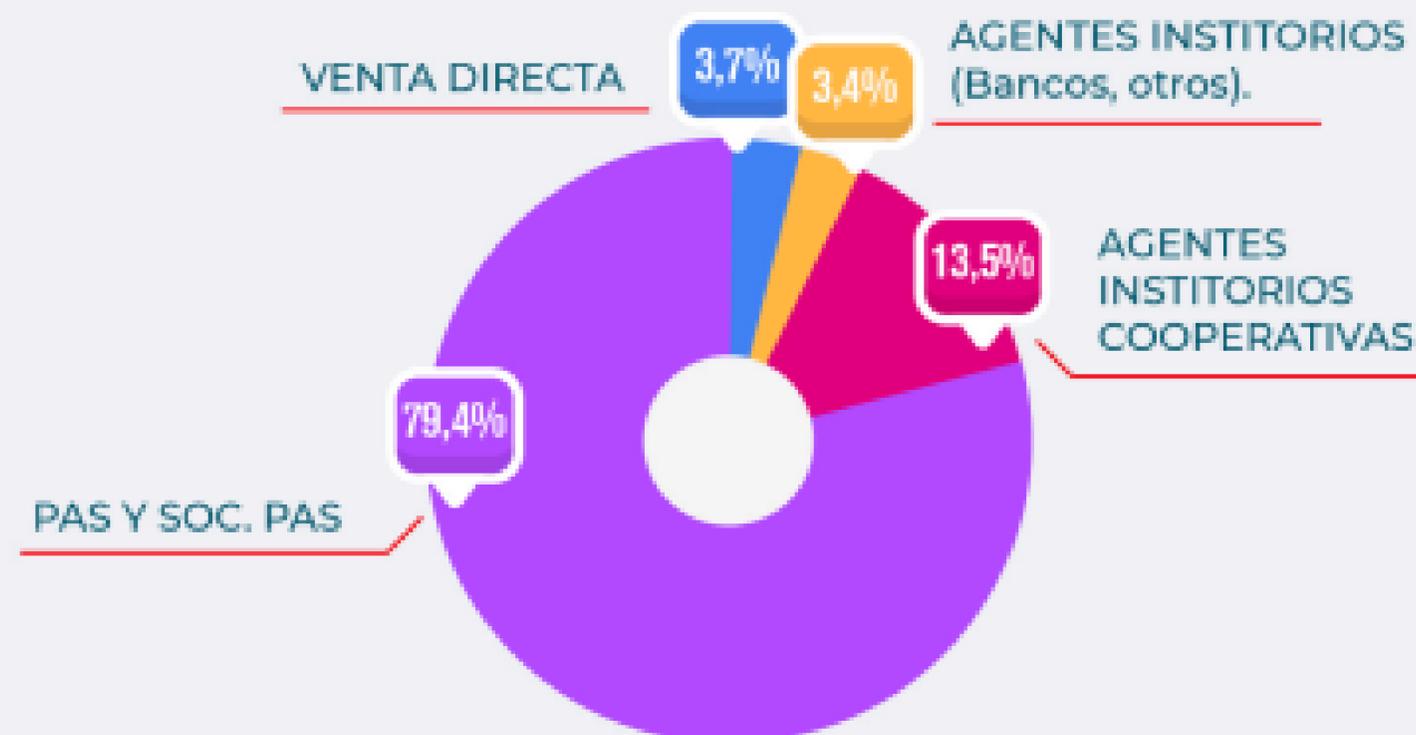
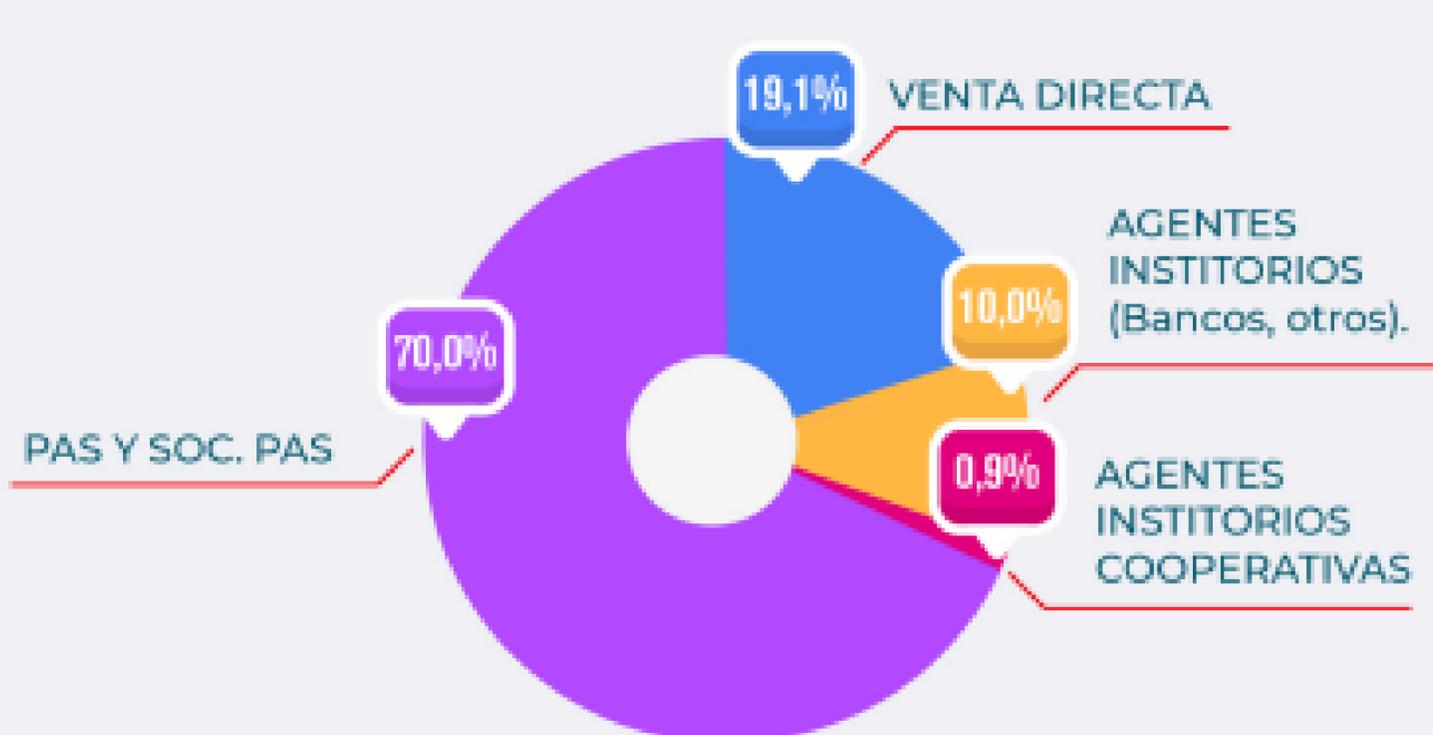
DISTRIBUCIÓN DE LA PRIMA

Junio 2023*

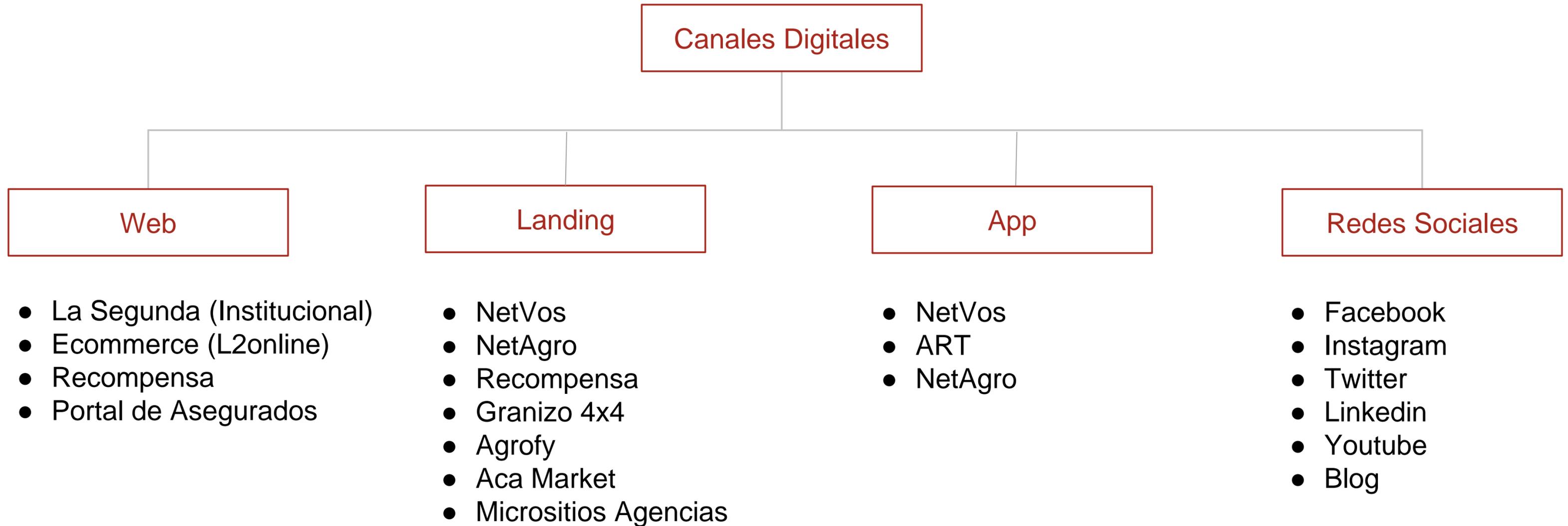
MERCADO

VS

LA SEGUNDA



*Último reporte de la SSN



Billeteras Virtuales

Mercado Pago

- Seguro de Vida
- Accidentes Personales
- Seguro contra robos y daños
- Protección Integral
- Garantía Extendida

Ualá

- Seguro para celular
- Seguro de movilidad
- Asistencia para el hogar
- Asistencia de salud
- Asistencia para mascotas

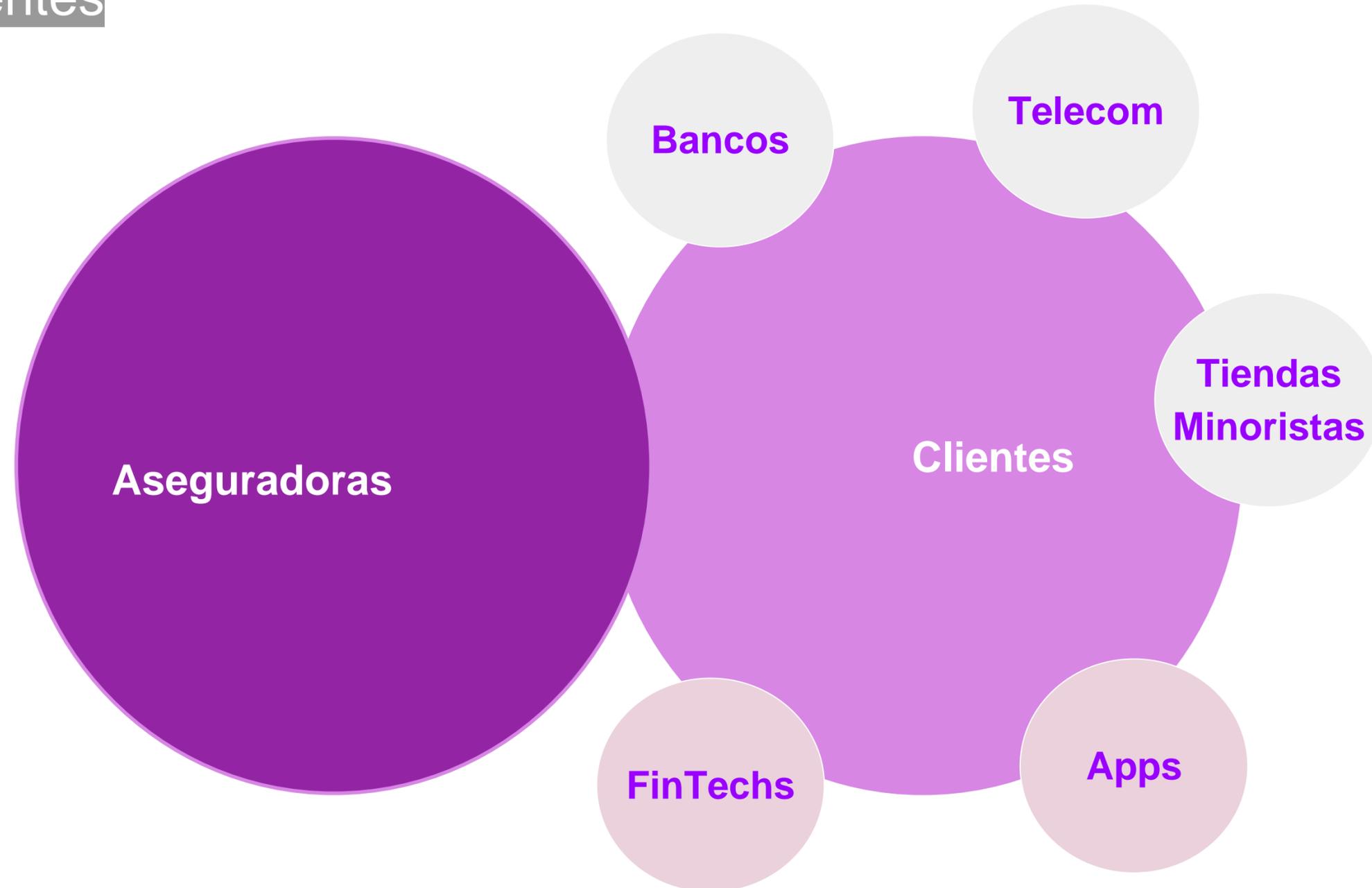
Naranja X

- Seguro de Autos
- Seguro de Moto
- Seguro de Hogar
- Seguro de Bolso
- Asistencia para mascotas
- Seguro de Vida
- Compra protegida

Comparadores

Comparador	Seguros ofrecidos para individuos
Compara en casa	<i>Auto, Hogar, Ap, Vida, Moto, Bici</i>
Click Seguros	<i>Auto, Hogar, Moto, AP</i>
Asegurandote	<i>Auto, Mala praxis, AP, Hogar, Moto, Prepagas, Celulares, Mascotas</i>
Me cubro	<i>AP, Asistencia viajero, Bici, Bolso protegido, Celular, Comercio, Compra protegida, Hogar, Moto, Telemedicina, Transporte, Vida</i>
<i>National Brokers</i>	<i>Auto, Hogar, Moto, AP</i>
<i>IB Brokers</i>	<i>Auto, AP, Hogar, Mala Praxis, Bici, Caución, Salud, Drone</i>

Actores Emergentes



Innovación en la Industria de Seguros



Tendencias

1. Crecimiento de **Seguros Embebidos**.
2. **Microseguros**: Productos más accesibles distribuidos de manera más efectiva.
3. **Coberturas a medida**: Permiten la protección de los segmentos no asegurados, como los usuarios de micromovilidad y los trabajadores temporales.
4. **Perspectiva tecnológica**: El paradigma comercial, tradicionalmente reactivo, deberá mutar hacia estrategias ofensivas aprovechando las inversiones digitales para diferenciar productos, soluciones, servicios, alianzas y modelos colaborativos.

Innovación en la Industria de Seguros



Tendencias

5. Incorporación de **Estrategias Climáticas** en los modelos operativos y comerciales.
6. Las aseguradoras de vida se dirigen a los **segmentos más jóvenes** con productos relevantes y **experiencia digital del cliente**.
7. **Proceso de inspección:** Las aseguradoras están reemplazando los métodos manuales tradicionales por drones y robótica, para tomar imágenes y videos para impulsar los procesos de suscripción y siniestros.
8. **Desafíos en la Inflación:** Las aseguradoras deberán innovar en productos, acelerar la transformación tecnológica para mejorar la eficiencia operativa, la precisión de los precios, la gestión de siniestros y la experiencia del cliente.

Metaverso

1. Interacción con Clientes y Ventas

- Experiencia Inmersiva de Ventas
- Simulaciones de productos

2. Educación y Capacitación

- Agentes y Empleados: Simulaciones de escenarios complejos y sesiones de aprendizaje inmersivo.
- Clientes: Experiencias educativas inmersivas para enseñar a los clientes sobre diferentes tipos de seguros, cómo funcionan y por qué son importantes.

3. Evaluación de Riesgos

- Modelado de riesgos en tiempo real
- Simulación de escenarios de riesgos

4. Gestión de Reclamos

- Investigación de reclamos en tiempo real
- Recreación de accidentes



Innovación en la Industria de Seguros

Metaverso

5. Nuevos Productos y Coberturas

- Seguros para activos digitales: Bienes raíces virtuales, objetos coleccionables NFT, entre otros
- Coberturas de riesgo en el Metaverso

6. Servicio al Cliente y Soporte

- Asistencia virtual en tiempo real
- Experiencias personalizadas a través de la IA

7. Marketing y Fidelización

- Eventos Virtuales y Campañas de Marketing en el Metaverso
- Gamificación y programas de Recompensas



Canales Tradicionales de Venta

Limitaciones y desafíos en la era de la innovación

- Costo Alto de Operación
- Alcance geográfico limitado
- Proceso lento
- Falta de adaptabilidad
- Resistencia al cambio
- Competencia de Canales Digitales
- Regulación y cumplimiento



Ventajas de los Canales Alternativos

1. Accesibilidad y Conveniencia

- Disponibilidad 24/7
- Fácil comparación de productos

2. Reducción de costos

- Menores Costos Operativos
- Eliminación de intermediarios

3. Alcance ampliado

- Acceso a nuevos mercados
- Mayor penetración de mercado

4. Experiencia personalizada del cliente

- Uso y análisis de datos (CRM)
- Interacción Mejorada a través de chatbots, asistentes virtuales, y aplicaciones móviles

5. Innovación y flexibilidad

- Desarrollo de nuevos productos
- Respuesta rápida al mercado



Ventajas de los Canales Alternativos

6. Eficiencia en procesos y Operaciones

- Automatización de procesos
- Integración de tecnologías avanzadas

7. Mejora en la comunicación y relación al cliente

- Comunicación multicanal
- Fidelización del cliente

8. Mayor transparencia y confianza

- Transparencia en el proceso de compra
- Revisión y retroalimentación

9. Integración con ecosistemas digitales

- Ecosistemas colaborativos: integrarse con otros actores digitales, como proveedores de salud, servicios financieros, y plataformas de movilidad, para mejorar la propuesta de valor para el cliente.

10. Escalabilidad

- Fácil expansión sin necesidad de una inversión significativa en infraestructura física adicional.



Desafíos y consideraciones

1. Gestión de Datos y Privacidad

- Volumen y variedad de datos
- Cumplimiento de normativas de privacidad

2. Ciberseguridad

- Amenazas cibernéticas
- Confianza del cliente

3. Integración con sistemas existentes

- Compatibilidad tecnológica
- Transición sin interrupciones

4. Cambio cultural

- Resistencia al cambio
- Capacitación y desarrollo de habilidades

5. Adaptación del modelo de negocio

- Rediseño del modelo de ventas
- Balance de canales

Desafíos y consideraciones

6. Experiencia del cliente

- Personalización a escala
- Gestión de la satisfacción del cliente

7. Regulación y cumplimiento

- Contexto regulatorio en evolución
- Transparencia y divulgación

8. Inversión inicial y Retorno de la Inversión

- Altos costos de implementación
- Desarrollo y mantenimiento de tecnologías

9. Competencia intensificada

- Nuevo panorama competitivo
- Necesidad de innovación continua

10. Gestión del cambio y planificación estratégica

- Estrategia de cambio bien definida
- Monitoreo y ajuste continuo



Estrategias de Implementación - L2 Online

Resultados del Ejercicio 23/24

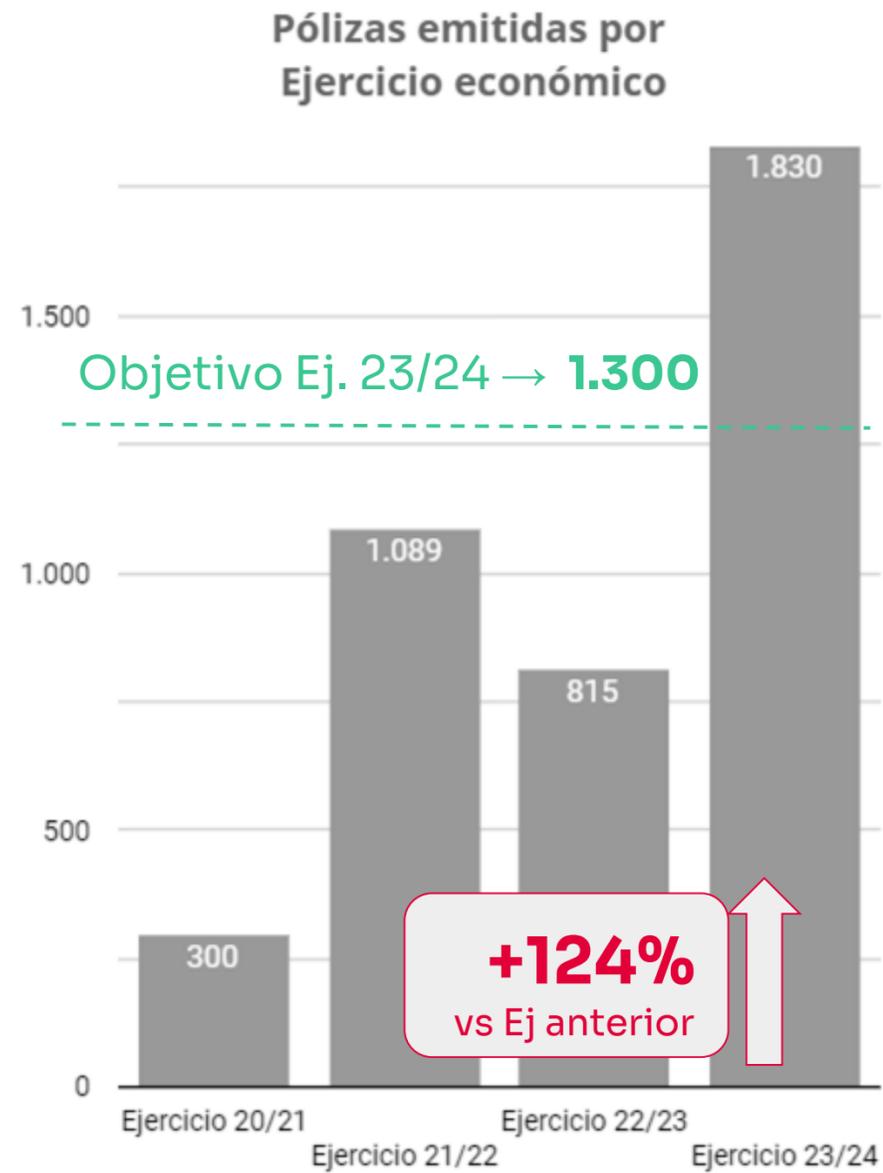
Pólizas emitidas
1.830

Prima emitida
\$ 28.913.752

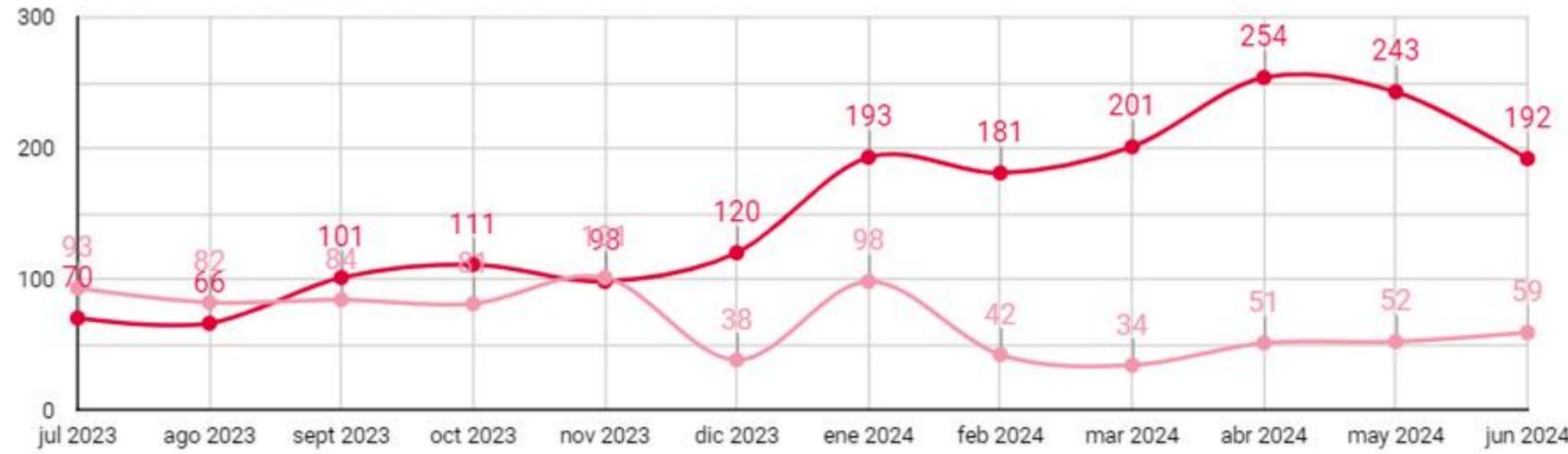
Prima promedio
\$15.800

Tomadores
1.546

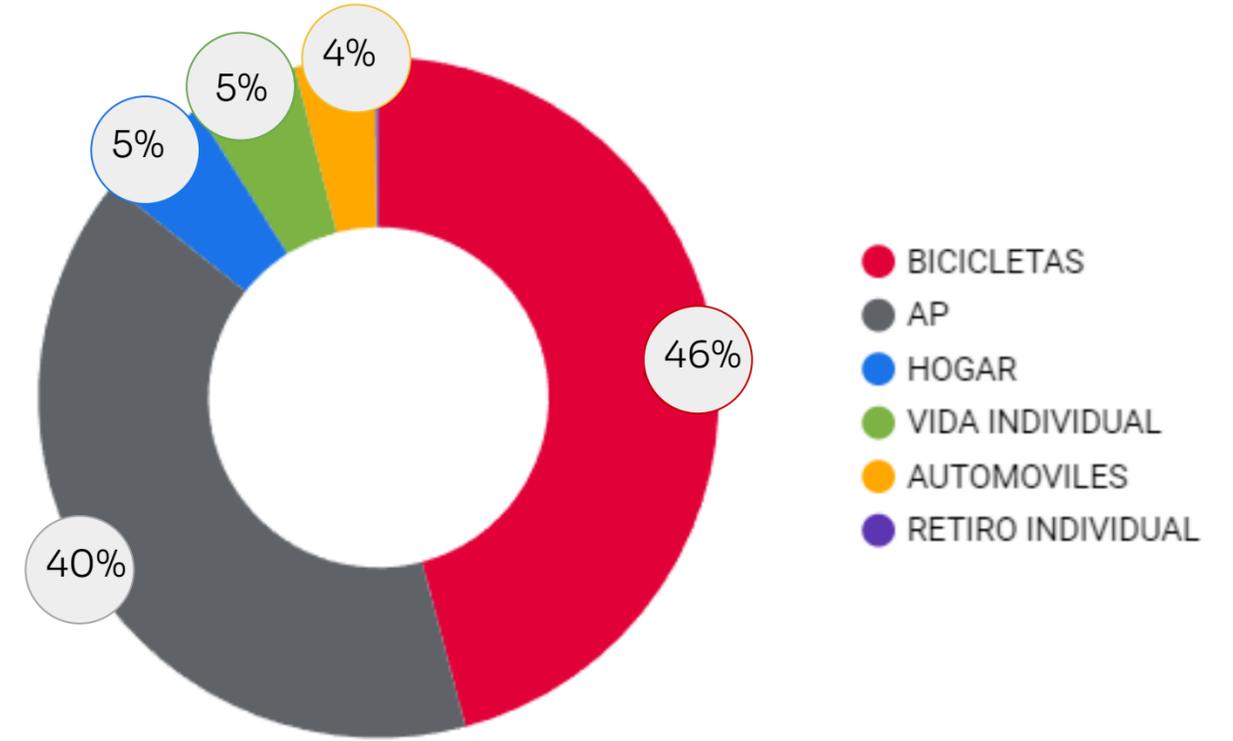
112
personas contrataron
más de una póliza
online



Comparación pólizas emitidas vs Ejercicio anterior



Distribución pólizas emitidas



Caso de estudio



ADN digital



¿Cómo contratar iúnigo?

¡Es súper cómodo! Podés hacer todo 100% desde tu celular, desde donde estés.



Seleccioná tu auto.

...



Elegí el mejor plan para vos.

...



Cargá tus datos de pago.

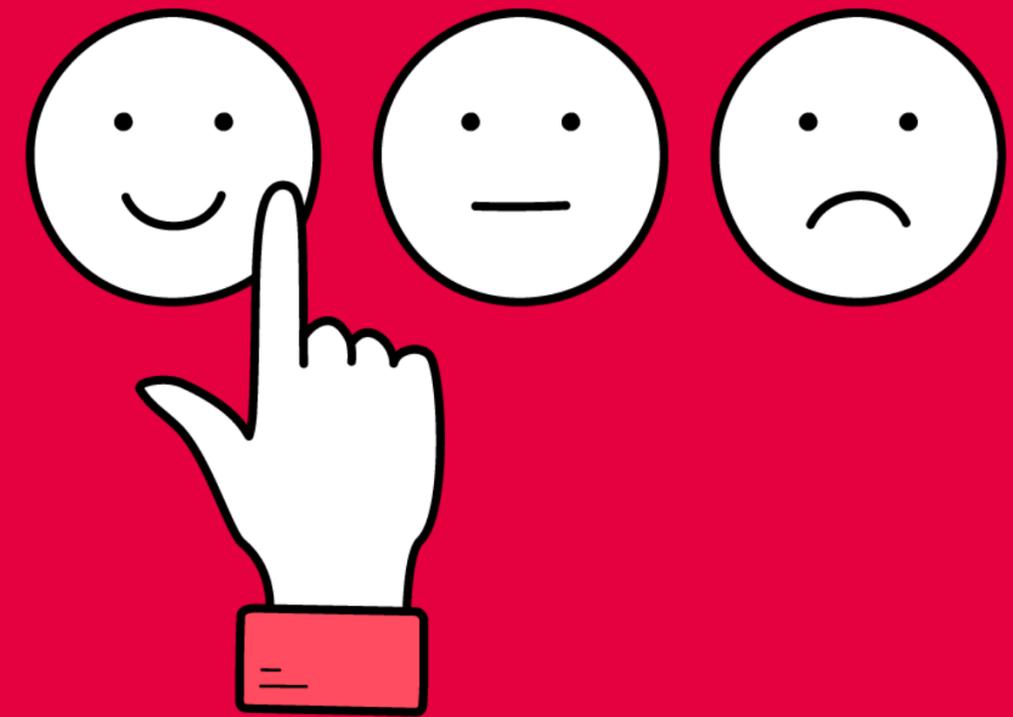
...



¡Listo! Ya tenés tu seguro.

"El futuro de los seguros no pertenece a quienes solo se adaptan, sino a quienes se atreven a transformar y liderar en la era digital." - *Chat GTP* -

¡Muchas gracias!





lasegunda.com.ar