



# INSURTECH

## Outlook

2019



## Este documento es un **resumen ejecutivo** del **Informe Global de Insurtech**

El **Informe Global de Insurtech 2019** presenta un **análisis actualizado** de las **inversiones, tendencias, retos y oportunidades** para el ecosistema de startups relacionado con el **sector asegurador**.

Al igual que en las dos ediciones anteriores, el informe muestra un análisis detallado de las **inversiones y transacciones realizadas por las compañías aseguradoras** en el **ecosistema de startups**, los **proyectos de los techgiants**, las **alianzas** que están impactando el mercado asegurador y la **importancia de las tecnologías exponenciales** en la **creación de nuevos modelos de negocio** que redefinen la cadena de valor.

En esta, nuestra tercera edición, estamos orgullosos de incluir también una **exhaustiva visión del impacto de Insurtech** en el sector asegurador basada en los resultados de **un estudio realizado en 43 compañías aseguradoras con presencia en más de 10 países de Europa, Asia Pacífico y Latinoamérica**. Estas entrevistas proporcionan **información de primera mano de líderes globales y locales de todas las líneas del negocio asegurador** permitiendo la comparación entre el análisis de las inversiones y tendencias del mercado con las percepciones y acciones tomadas por las aseguradoras para abordar los desafíos percibidos por el ecosistema de Insurtech.

El Informe Global de Insurtech está **basado en Sibyl**, una **plataforma de NTT Data**, así como en **información pública especializada**. El estudio ha contado con la colaboración de **representantes de NTT Data-everis** en cada geografía con la finalidad de **enriquecer** los resultados con una **perspectiva local** y llevar a cabo las **entrevistas con las empresas aseguradoras**.

Nos gustaría agradecer a **todas las empresas participantes** por **colaborar en este estudio** y **facilitarnos** su visión y profundo conocimiento del sector.

松永 恒

**Hisashi Matsunaga**  
Executive VP  
Head of First Financial Sector  
NTT Data



**Bruno Abril**  
Global Head, Insurance  
everis

“ El ecosistema de **Insurtech** continúa **creciendo** al mismo tiempo que las **tecnologías exponenciales** están **redefiniendo la cadena de valor del sector asegurador**. Cada vez en mayor medida, las innovaciones se basan en modelos de negocio donde los **datos son la clave de la propuesta de valor para mejorar la experiencia del cliente**. Todas las líneas de negocio del sector asegurador se están beneficiando de estos nuevos modelos y las **inversiones** se están **dirigiendo** hacia **startups** innovadoras que ofrecen **productos más personalizados** y una **mayor eficacia en la distribución y en las operaciones** ”

## La industria de Insurtech continúa creciendo y madurando con nuevos modelos de negocio y aplicaciones que están transformando la industria aseguradora

La industria de Insurtech continúa con su crecimiento al mismo tiempo que va madurando. Durante el periodo 2016-2018, el ecosistema de Insurtech ha recibido una inversión total de \$11,2 b<sup>1</sup>, más del doble que la inversión recibida en 2010-2015 (\$5,5 b) con menos concentración de fondos y mayor tamaño de transacción promedio. Esto último debido a que los modelos de negocio con tracción del mercado son los que han recibido mayores inversiones.

La explotación inteligente de los datos cobra mayor importancia. Disponer de acceso directo e inmediato a clientes es clave para la creación de valor exponencial, tal y como lo muestra el alto nivel de inversión en startups basadas en Cloud y Aplicaciones móviles así como el rápido crecimiento experimentado en las inversiones en startups basadas en Inteligencia Artificial.

La aparición de nuevos modelos de negocio y aplicaciones está transformando el sector asegurador. Todas las líneas de negocio se están beneficiando de las nuevas propuestas de valor que permiten acceder a nuevos nichos de mercado, generar ofertas más personalizadas e incrementar la efectividad en la distribución mediante la agregación de datos y comparadores. La agilidad para convertir las necesidades de los clientes en oportunidades a través de nuevos modelos de negocio es fundamental para mantener una posición relevante en el mercado.

Los gigantes tecnológicos buscan innovar en el ámbito asegurador, colaborando con distintas industrias y startups disruptivas para participar en el negocio de los seguros de salud y de los coches autónomos, para innovar en productos de seguros y en su distribución. Los Tech-giants han colocado los datos en el centro de su oferta, apalancándola en el uso de analítica avanzada y de inteligencia artificial así como en su propio talento para crear valor en la industria aseguradora.

Las aseguradoras continúan colaborando con el ecosistema de startups. De 2010 a 2018, las aseguradoras

han participado de manera activa en el ecosistema de startups en distintos sectores industriales. En la actualidad, las aseguradoras mantienen una relación de colaboración con las firmas de Insurtech y otros gigantes tecnológicos, donde los últimos ejercen el papel de proveedores tecnológicos mientras las aseguradoras les ofrecen su conocimiento sectorial y su amplia base de clientes.

La innovación basada en tecnología y en el uso de los datos está redefiniendo la cadena de valor de la industria aseguradora, simplificando y personalizando sus productos y creando oportunidades para definir nuevas estrategias. La tecnología asociada a hogares inteligentes, los vehículos autónomos, y los productos de salud y vida personalizados exigen al sector mejorar su propuesta de valor tradicional. Las compañías aseguradoras están colaborando con Insurtechs para afrontar estos retos y aprovechar nuevas oportunidades.

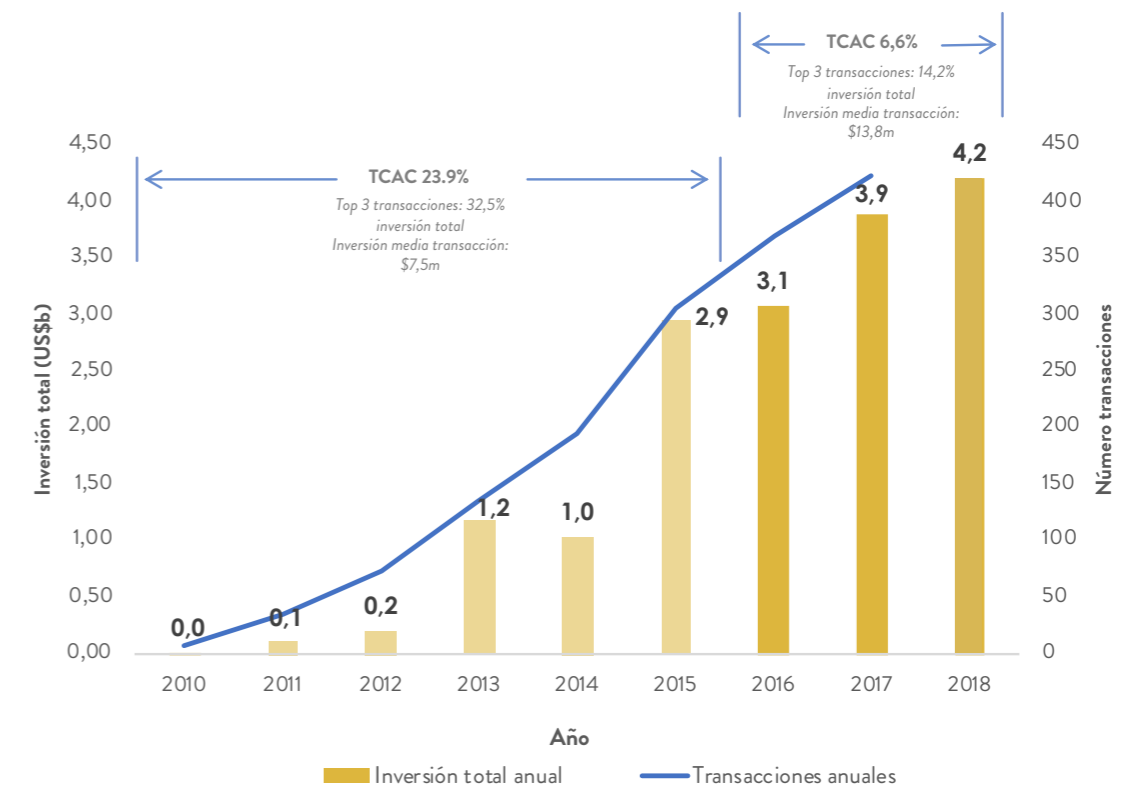
Las aseguradoras se enfrentan a retos significativos y para hacerles frente necesitan evolucionar hacia un modelo de innovación abierta para mantener su relevancia en el mercado. Las nuevas tecnologías están redefiniendo el entorno empresarial y creando nuevos retos para los CEOs que busquen tener éxito en un mundo de disrupción hiper-acelerada. Un nuevo estilo de liderazgo en el que la estrategia de negocio y la tecnológica estén alineadas es necesario, donde líderes exponenciales fomenten y dirijan la búsqueda de la disrupción para generar crecimiento y competitividad.

Las empresas aseguradoras avanzan en su camino hacia la transformación digital. Las aseguradoras participantes en nuestro estudio consideran que se encuentran a medio camino en su proceso de transformación digital. Los encuestados indican que “sus equipos están formados”, y la mayoría de ellos “tienen formalizada una estrategia digital”. Sin embargo, concluyen que “aún no perciben un impacto significativo en sus resultados financieros derivados de este proceso de transformación digital”.

<sup>1</sup> Inversión basada en información pública de las transacciones realizadas

Insurtech continúa atrayendo inversores. Entre 2016 y 2018, el sector recibió un total de \$11,2 b en fondos, doblando los \$5,5 b recibidos entre 2010 y 2015, con una menor concentración de los mismos y un mayor tamaño medio de las transacciones realizadas

Inversión en el ecosistema de Insurtech (2010-2018)\*



Fuente: NTT Data/everis Insurtech Global Outlook 2019

Las startups de Insurtech más maduras y en etapas más avanzadas de desarrollo y con tracción de mercado son las que han recibido mayor respaldo en inversores, dada la expectativa de que sus soluciones sean escalables y puedan generar beneficios.



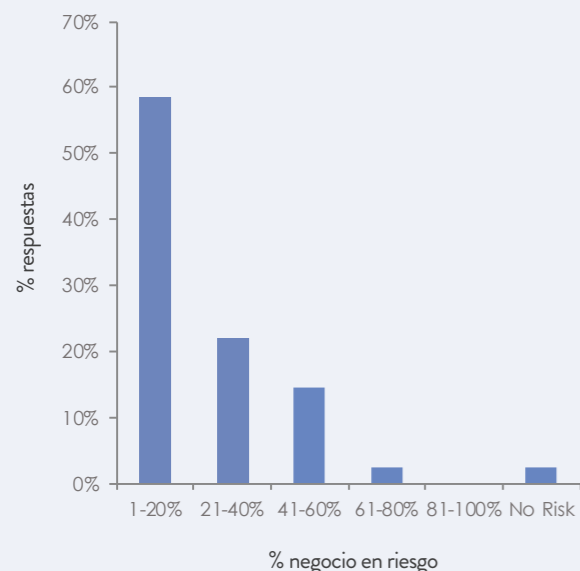
“ El continuo dinamismo observado en el ecosistema Insurtech está alineado con la percepción de los entrevistados en nuestra encuesta, donde una gran mayoría considera que el ecosistema Insurtech tendrá un inmenso impacto en sus compañías y en la industria aseguradora en su conjunto ”

**Adriana Acevedo**  
Partner, Insurance  
everis

Una amplia mayoría de las empresas encuestadas considera que el ecosistema de Insurtech tendrá un alto impacto en sus compañías así como en la industria aseguradora como un todo. Además, 9 de cada 10 aseguradoras considera que la actividad de Insurtech pone en riesgo una parte de su negocio actual.

### Porcentaje del negocio asegurador en riesgo debido al ecosistema de Insurtech

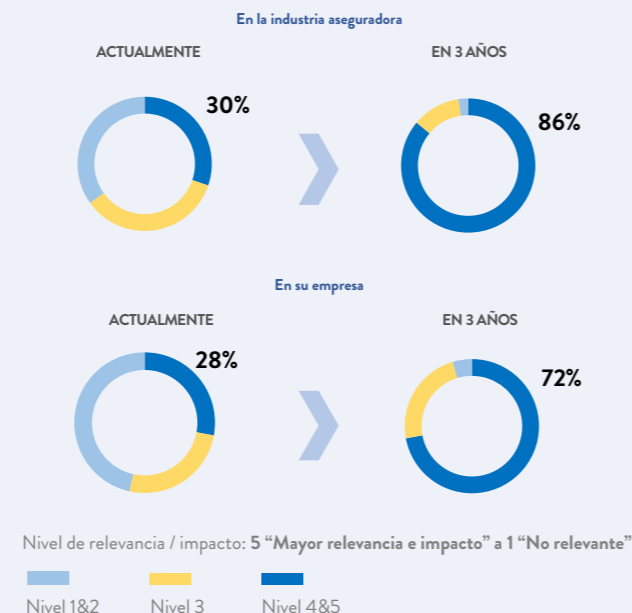
En 3 años, ¿qué porcentaje del negocio asegurador cree usted que pueda estar en riesgo debido a las actividades de Insurtech?



Fuente: NTT Data/everis Insurtech Global Outlook 2019

### Relevancia e impacto del ecosistema de Insurtech

¿Cómo evaluaría la relevancia y el impacto del ecosistema Insurtech en la industria aseguradora y en su empresa?



Con respecto a las **startups recién fundadas**, se observa que las inversiones se dirigen a los nuevos actores en las líneas de negocio de **Salud y Vida**, la mayoría de ellas basadas en **Cloud y Aplicaciones móviles e Inteligencia Artificial** con miras a personalizar la oferta y/o agregar datos.

El **capital semilla** y los **Business Angels** están **apostando** por **startups** relacionadas con las líneas de negocio de **Vida y Comercial** también basadas en **Inteligencia Artificial** y en **Cloud y Aplicaciones móviles**.

En los **últimos 3 años** **asegurador salud** ha atraído un **alto volumen de inversiones** debido a que los actores actuales están tratando de expandir su negocio hacia nuevos territorios en EEUU y adaptar sus modelos a los **Advantage Plans de Medicare**, y adicionalmente, por la entrada de los **techgiants** como **inversores estratégicos** a fin de **adquirir mayor información sobre la población**.

### Inversión total y Top 3 Startups por nivel de inversión entre 2016-2018 por ramo

Línea de negocio	2016-2018 Inversión Total (en billones \$)	% Var. comp. entre 2010-2015	Top 3 Startups por nivel de inversión
Salud	3,5	153%	OSCAR, DevotedHealth, Clover
Comercial	2,7	154%	NEXT INSURANCE, enigma
Vida	1,5	235%	Metromile, ROOY INSURANCE CO, nauto
Hogar	0,8	120%	ring, Lemonade, I-lippo
Auto	0,8	-5%*(1)	GRYPHON, acorns, wealthfront
Cross(2)	1,9	40%	DataRobot, UPTAKE, PRECISIONHAWK

Salud Comercial Vida Hogar Auto Cross(2)

(1) Los resultados de vida se ven afectados por un megadeal (526,7 \$m) del Hamilton Insurance group que tuvo lugar en el periodo 2010-2015

(2) Cross incluye startups que aportan valor en varias líneas de negocio

Fuente: NTT Data/everis Insurtech Global Outlook 2019

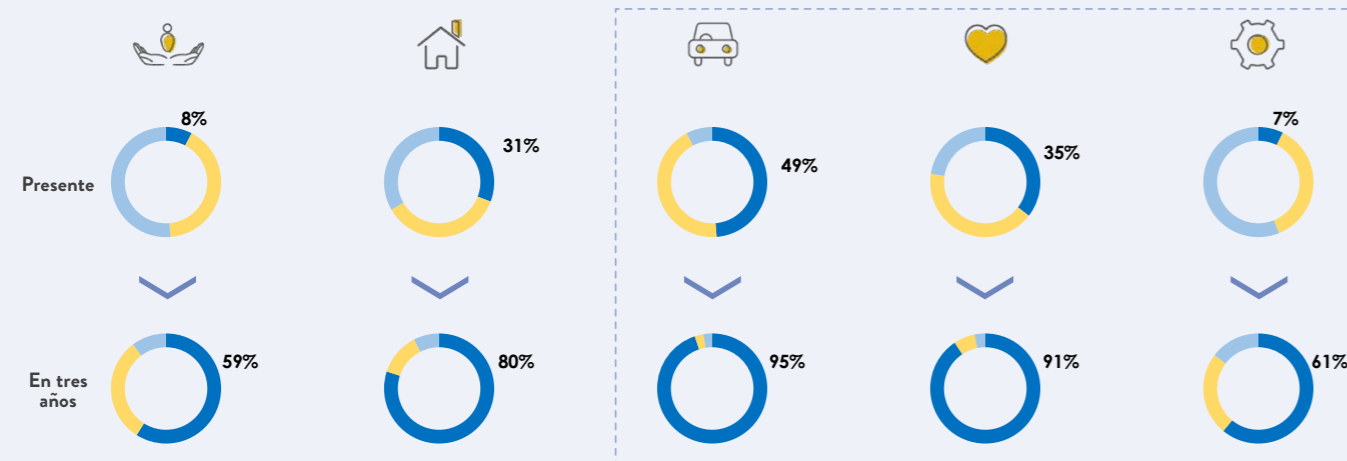
Por otro lado, el **rápido crecimiento** de la **inversión** en el ramo de **Auto** muestra que los **inversores** podrían estar **interesados en startups** centradas en la **captura de datos** tanto para **personalizar la oferta** como para **acelerar los esfuerzos** asociados a la industria de **coches autónomos**.

La **creciente inversión** en el ramo **Comercial** se dirige a startups cuyo objetivo es **captar nuevos nichos de mercado**, **mejorar puntos sensibles** de la cadena de valor como el **procesamiento de pagos** y **reforzar flujos de trabajo clave** a través de la explotación de los datos.

Los resultados de nuestra encuesta confirman estas tendencias del mercado. El **90%** y el **95%** de los encuestados considera que las líneas de negocio de **Salud y Auto**, respectivamente, **serán objeto de gran disrupción** en los próximos años. Asimismo, el **60%** de los participantes pronostica un **alto nivel de disrupción** en el ramo **Comercial en los próximos años**, siendo el cambio de percepción con respecto a la situación actual muy significativo

### Nivel de disrupción por línea de negocio

Por favor, califique el nivel de disrupción para cada línea de negocio



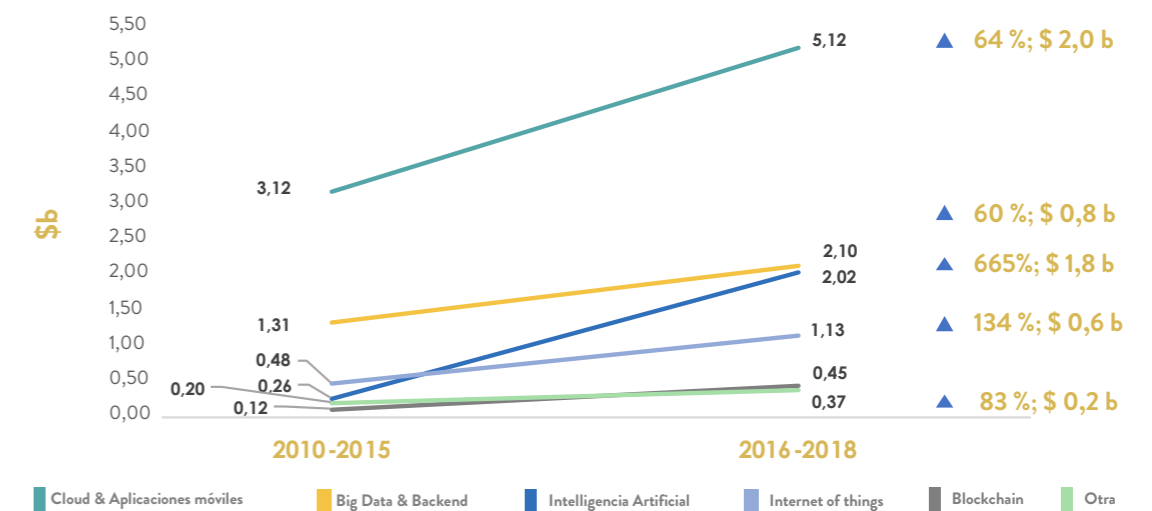
Nivel de disrupción: 5 "Mayor nivel de disrupción" a 1 "Sin disrupción"

■ Nivel 1 & 2   
 ■ Nivel 3   
 ■ Nivel 4 & 5

Fuente: NTT Data/everis Insurtech Global Outlook 2019

En lo referente a tecnologías, **la gran inversión dirigida a startups basadas en Cloud y Aplicaciones móviles comparada con la inversión en otras tecnologías**, muestra que estas soluciones facilitan la creación de valor y atraen inversores interesados en nuevos modelos de negocio

### Evolución de las inversiones en Insurtech por tecnología \$b (2010-2018)\*



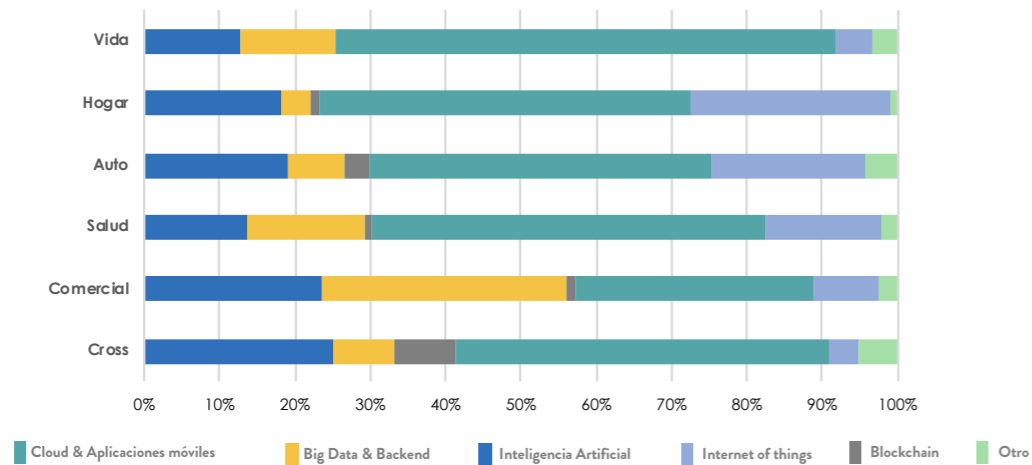
Fuente: NTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019

\* Metodología: startups creadas entre enero 2010 y septiembre 2018 excluyendo: a) startups creadas entre 2010 y 2013 con inversión acumulada menor a \$3 m o desconocida y, b) startups creadas entre 2014 y 2016 con inversión acumulada menor a \$1,5 m o desconocida; la información sobre inversiones basada en información pública de las transacciones realizadas

La **considerable inversión** recibida por las **startups** basadas en **Inteligencia Artificial** en los **últimos 3 años** revela la **necesidad de procesar y aprender de los datos** para construir una **oferta personalizada, atraer y retener al cliente y conseguir procesos más eficientes** en todas las líneas de negocio.

Analizando las inversiones por tecnologías y líneas de negocio, la **Inteligencia Artificial** está creciendo en **todos ellos** mientras que **Cloud y Aplicaciones móviles** es la tecnología más utilizada.

### % de transacciones en startups por tecnología y línea de negocio (2016-2018)



Fuente: NTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019

La **Inteligencia Artificial** se percibe como el gran **disruptor para todas las verticales** teniendo en cuenta que las **tres startups** más invertidas basadas en esta tecnología **participan** en diferentes las líneas de negocio. Por su parte, las **tres startups** que han recibido más inversiones basadas en **Cloud & Aplicaciones móviles** se concentran en **Salud**.

#### Top 3 startups por nivel de inversión basadas en Cloud & Aplicaciones móvil



#### Top 3 startups por nivel de inversión basadas en Inteligencia Artificial

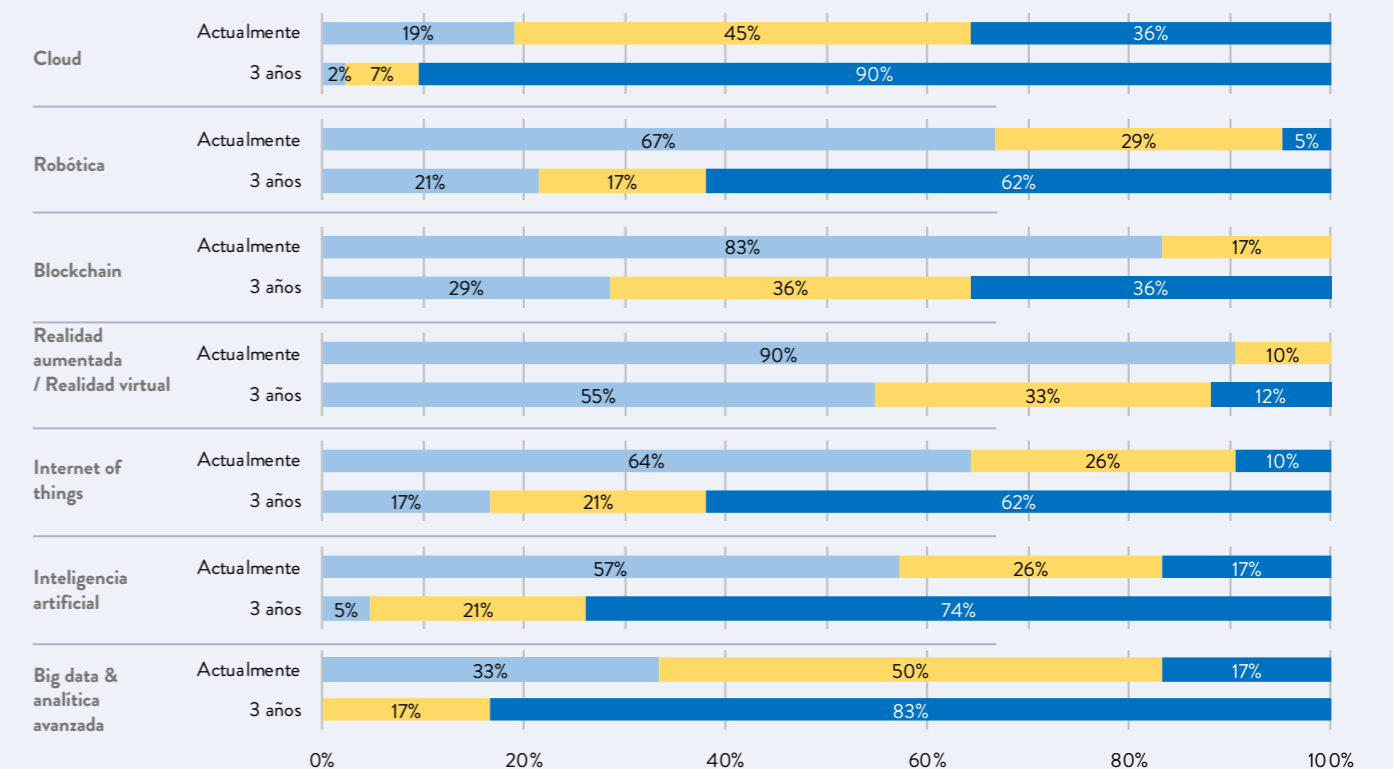


Fuente: NTT Data/everis Insurtech Global Outlook 2019

Según las respuestas de nuestra encuesta, **todas las tecnologías** tendrán, en general, **un impacto elevado en el sector asegurador en el futuro**. En línea con las tendencias del mercado, los encuestados consideran que **Cloud, Big Data e Inteligencia Artificial** serán las tecnologías **más relevantes** en los **próximos años**

### Impacto / relevancia de las tecnologías exponenciales para su empresa

Teniendo en cuenta las siguientes tecnologías exponenciales, por favor evalúe el impacto/relevancia para su empresa (actualmente y en 3 años)



Relevancia definida como las tecnologías que cambian las dinámicas del mercado y la manera de trabajar en el sector asegurador, donde 5 se refiere a la "Mayor relevancia" y 1 se refiere a "No relevante"

Nivel 1&2 Nivel 3 Nivel 4&5

Fuente: NTT Data/everis Insurtech Global Outlook 2019

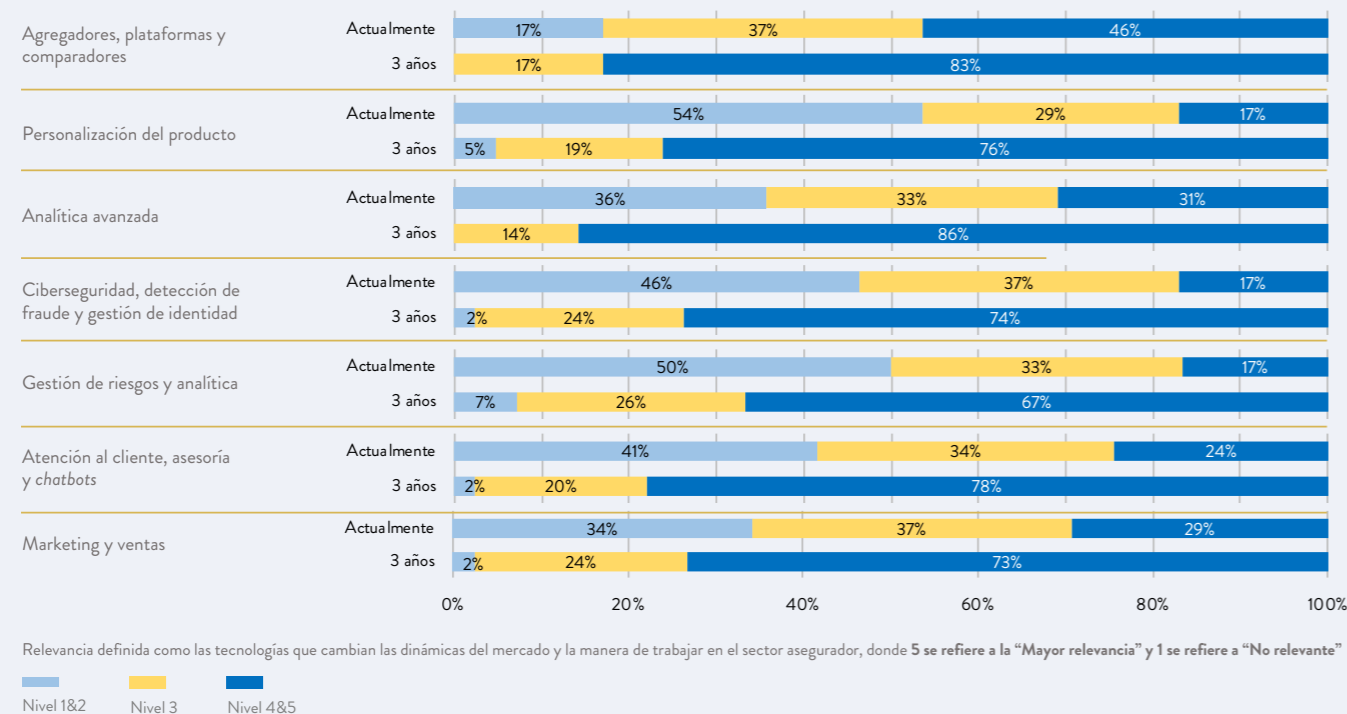


Las **aplicaciones más utilizadas** en todas las **líneas de negocio**, a excepción de la **Comercial**, están orientadas a la **personalización** y a las plataformas de **agregación y comparadores**. En la línea **Comercial** la **ciberseguridad** es la **aplicación más utilizada** debido al aumento de la percepción de riesgos relacionados con la misma.

Si bien **las aseguradoras perciben** una gran **relevancia** por la **mayoría de las aplicaciones**, se espera que **el impacto** de éstas **aumente** en los **próximos años**. Se consideran como las aplicaciones más importantes los **agregadores, plataformas y comparadores**, además de **analítica avanzada, marketing y ciberseguridad**.

### Relevancia de las áreas de aplicación de Insurtech en la industria aseguradora

Por favor, evalúe la relevancia de las siguientes áreas de aplicación de Insurtech en la industria aseguradora (actualmente y en 3 años)



Fuente: NTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019

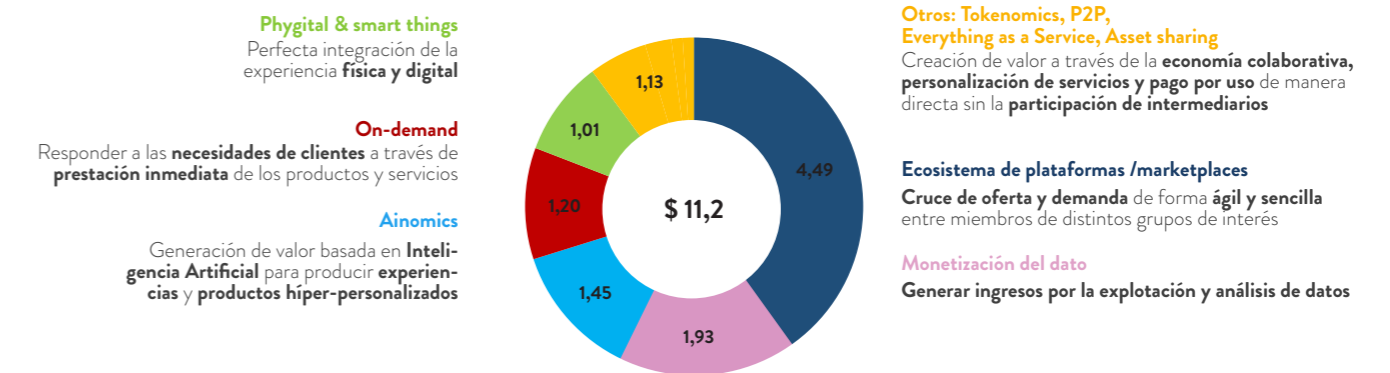


“ Las aseguradoras se enfrentan a **nuevos retos de negocio** que requieren una evolución hacia **operaciones automatizadas y basadas en datos**, con el objetivo de impulsar tanto **valor añadido al cliente** como **eficiencias internas** ”

**Carlos Ordóñez**  
Director, Digital Insurance  
everis

**Las tecnologías exponenciales** han facilitado **nuevos** modelos de negocio **disruptivos** en el **sector asegurador** donde **los datos están** en el **centro de la propuesta de valor** para cubrir **las necesidades del nuevo cliente digital**

### Inversiones en Insurtech por modelos de negocio en \$b (2016-2018)



Fuente: NTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019

**Los modelos de plataforma y Marketplace** generan valor exponencial y continuo mediante el cruce **digital de oferta y demanda**, al mismo tiempo que analizan y **explotan grandes volúmenes de datos**.

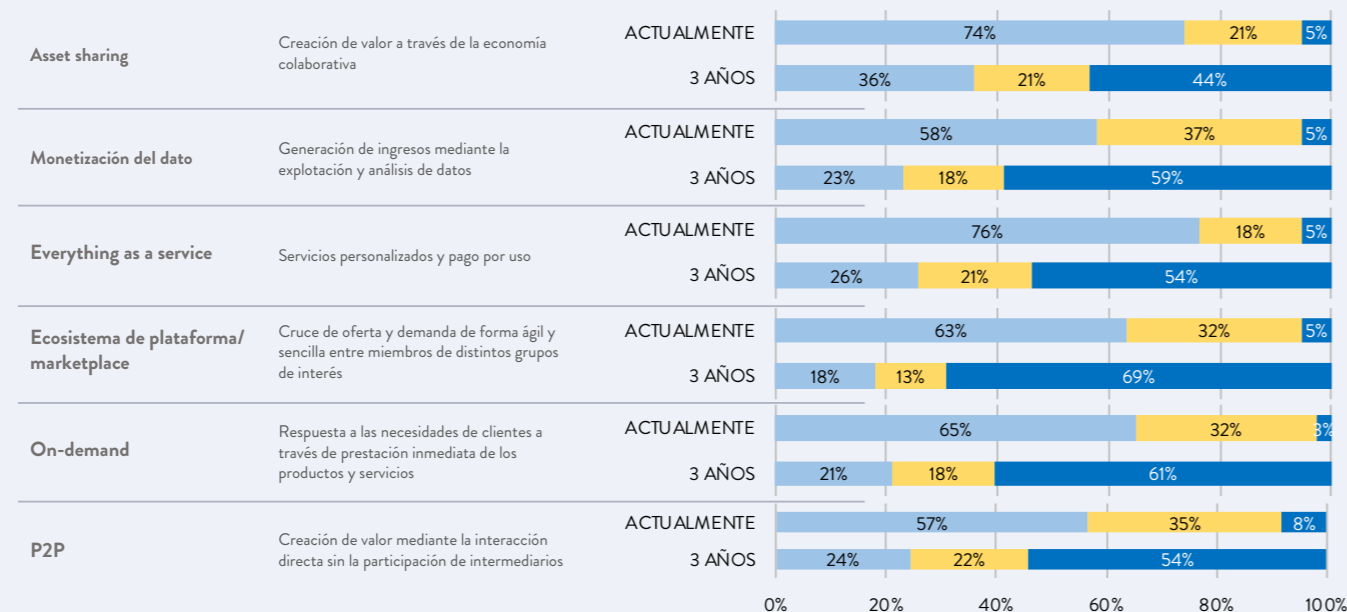
A medida que **aumentan** las aplicaciones de **Inteligencia Artificial**, un creciente número de startups que **emplean el modelo de negocio de Ainomics** están creando excelentes **servicios y productos personalizados**.

Adicionalmente, las **startups** apalancadas en las **nuevas tecnologías** tienen como objetivo **crear valor mediante la integración de experiencias físicas y digitales**, garantizar la transparencia y la confianza en las transacciones, y la prestación inmediata de servicios, entre otros.

De acuerdo con la encuesta, los participantes perciben que en los próximos años **los modelos de negocio más relevantes** para sus empresas serán las **plataformas/marketplaces, On-Demand y Monetización de datos**. Estos resultados están en línea con las tendencias de inversión en el mercado.

### Impacto / relevancia de modelos de negocio exponenciales para su empresa

Teniendo en cuenta los siguientes modelos de negocio, por favor, evalúe el impacto/relevancia para su empresa (actualmente y en 3 años)



Relevancia definido como nuevos modelos de negocio que cambian las dinámicas del mercado y sus maneras de trabajar en el sector asegurador, donde 5 se refiere a la "Mayor relevancia" y 1 se refiere a "No relevante"

■ Nivel 1&2
 ■ Nivel 3
 ■ Nivel 4&5

Fuente: NTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019

**Los Techgiants aprovechan el gran volumen de datos** que tienen a su disposición para desarrollar sus propias **iniciativas** en el **ámbito asegurador, asociándose** con actores **estratégicos del sector seguros** y convirtiéndose en **inversores relevantes** en el negocio asegurador

### Techgiants en el panorama asegurador Insurtech



Fuente: NTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019

Los **Techgiants** poseen un **gran conocimiento de los consumidores** así como **capacidades tecnológicas y relaciones directas con millones de clientes**. Eso representa una **ventaja competitiva** para participar en el mercado actual de seguros.

Los **Techgiants** tecnológicos están colaborando con **iniciativas de distintas industrias y startups disruptivas** para desarrollar **nuevos planteamientos** en los **seguros de salud**, contribuir en los proyectos de los **coches autónomos**, innovar en la **creación, venta y empaquetamiento** de productos de **seguros** y alcanzar **nuevos segmentos de mercado**, mientras mantienen su **enfoque centrado en el cliente**.

Hoy en día, las **aseguradoras** y los **Techgiants** están estableciendo **alianzas relevantes**, aunque **no está claro** si en el **largo plazo** estos últimos podrán utilizar sus datos y capacidades tecnológicas para competir agresivamente en el mercado de seguros.



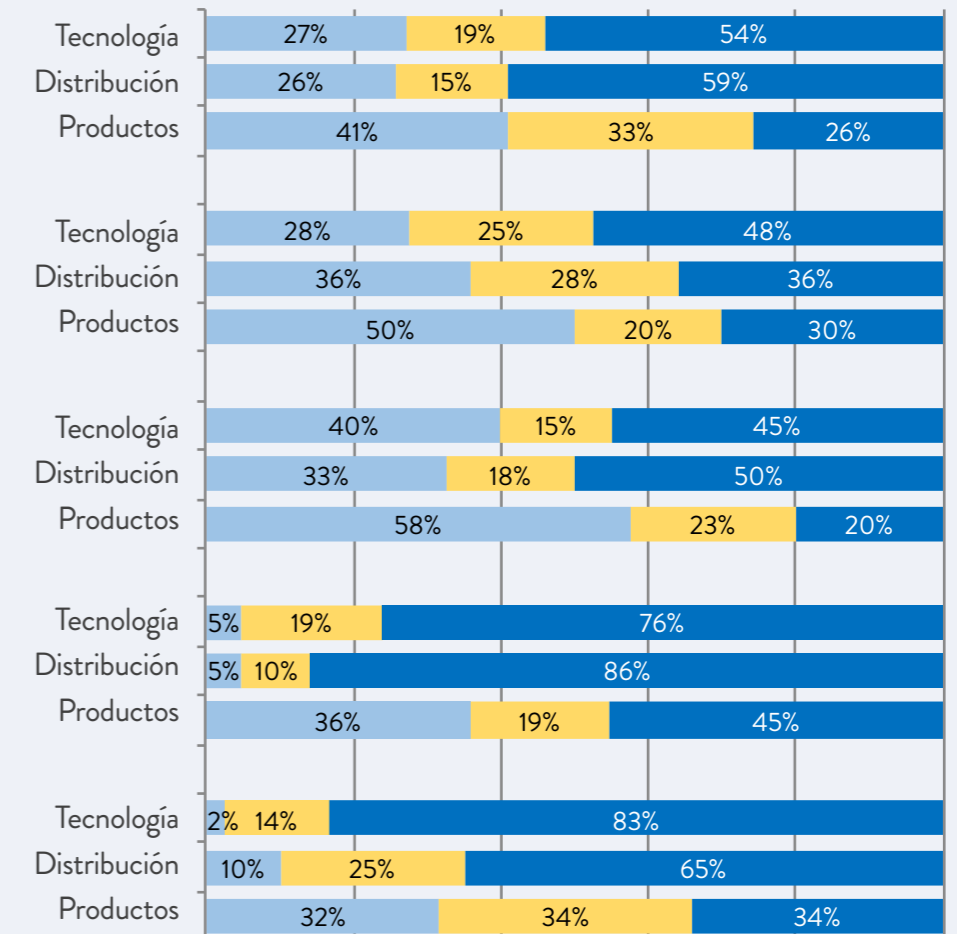
## Actividades de los gigantes tecnológicos en el sector asegurador

	Línea de negocio	Alianzas / inversiones representativas	Adquisiciones / desarrollos internos	Foco
	 	    	 	Los pasos de Amazon en la industria de Insurtech podrían dirigirse a aumentar los ingresos aprovechando su tecnología, datos y plataforma, vendiendo pólizas de seguros y servicios de terceros
	 	      	  	Alibaba se está convirtiendo en un conglomerado de big data que utiliza tecnologías avanzadas como inteligencia Artificial para explotar los datos recopilados con el fin de desarrollar el negocio de seguros online
	 	        	 	Healthcare es un área en la que Apple podría tener un impacto significativo aprovechando dispositivos, software y plataformas de datos, conectando la información de salud de sus usuarios a través de aplicaciones de terceros en proyectos de investigación clínica
	 	        	 	Los esfuerzos de Baidu están dirigidos a coches autónomos para encontrar soluciones de movilidad en las ciudades chinas más pobladas en los próximos 10 años, al mismo tiempo que utilizan sus conocimientos para facilitar el diseño y la venta online de nuevos productos de seguros
	 	     	 	Facebook introdujo su funcionalidad de chatbot en Messenger, lo que brinda a las aseguradoras la posibilidad de llegar a miles de millones de usuarios, aumentar la productividad y el rendimiento
	   	             	   	La unidad de Google Healthcare, Verily, planea usar su plataforma de datos para identificar las mejores estrategias de salud centradas en el paciente, con el objetivo de mejorar los servicios de Healthcare a menor coste
	 	     	   	Wesure, la plataforma de seguros online para los 900 millones de usuarios de Wechat, ofrece seguros a la medida de las necesidades individuales mientras se asocia con más compañías de seguros para diversificar su oferta

Fuente: NTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019

De acuerdo con las respuestas de la encuesta, se considera que **todos los Techgiants** tendrán una **gran relevancia en los próximos años** en el sector asegurador. Las respuestas trasladan la percepción de que **Google y Amazon** serán los que van a tener mayor impacto en los ámbitos de Tecnología y Distribución respectivamente.

**Impacto de los Techgiants en aspectos clave del mercado asegurador en los próximos tres años**  
Como evaluaría el impacto de los Techgiants en la industria aseguradora, considerando su rol potencial en los siguientes aspectos claves del mercado en los tres próximos años.



Nivel de relevancia / impacto: 5 se refiere a "Mayor relevancia" y 1 se refiere a "No relevante"

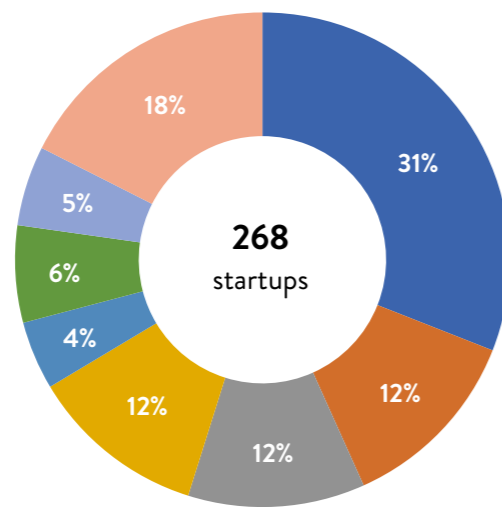
Nivel 1&2    Nivel 3    Nivel 4&5

Fuente: NTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019

**Las aseguradoras** están presentes como inversores o aliados en un número considerable de **startups** buscando **acelerar la innovación y respaldando nuevos modelos de negocio** aprovechando las nuevas tecnologías

Entre 2010 y 2018, las **aseguradoras** invirtieron o **colaboraron con** más de 260 startups en **diferentes sectores** como **Seguros, Fintech y Salud, entre otros.**

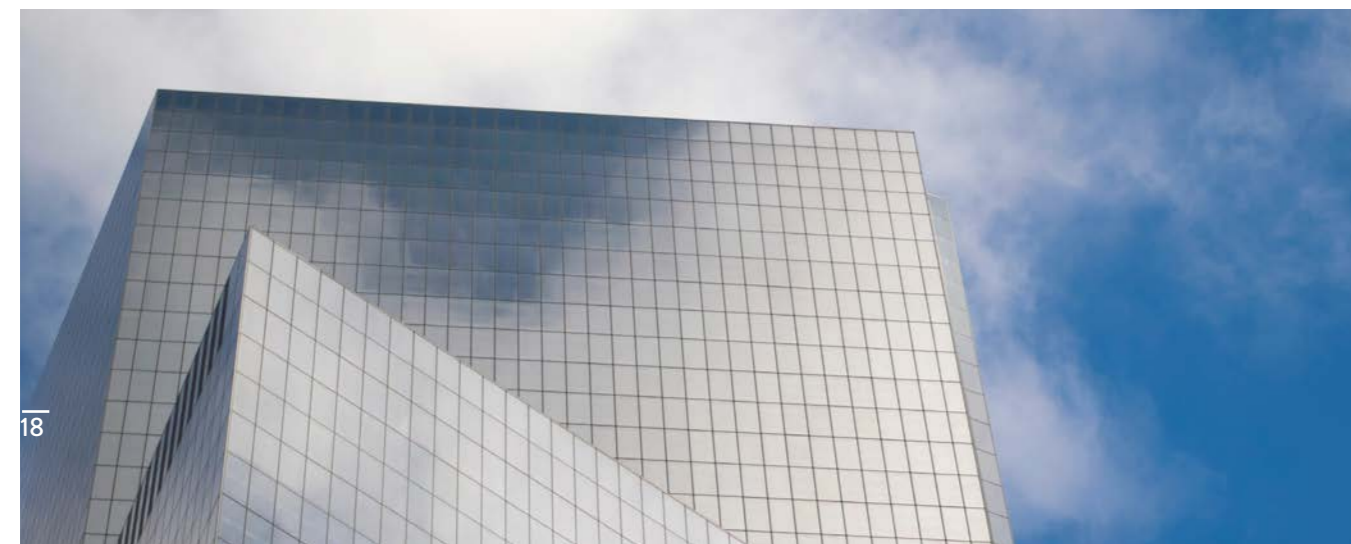
### Inversión de las Aseguradoras en el ecosistema de startups<sup>1</sup>



Fuente: NTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019

<sup>1</sup> Alcance del estudio: startups creadas entre enero 2010 y septiembre 2018 excluyendo: a) startups creadas en 2013 con inversión menor a \$3 m y b) startups creadas entre 2014 y 2016 con inversión acumulada menor a \$1,5 m

<sup>2</sup> Otros: Transporte & Logística, Publicidad, Biotecnología, Retail & Moda, Automoción, Beneficios Laborales y Educación



Las **aseguradoras encuestadas** en nuestro estudio **consideran** que las **inversiones** en el **ecosistema de startups** van a **seguir creciendo en los próximos 3 años.** Asimismo, **esperan** que **crezca la inversión propia** en el caso de aquellas empresas que tienen un presupuesto dedicado a este ámbito.

### Tendencia de los fondos privados

Teniendo en cuenta la tendencia sostenida y creciente de los fondos privados hacia el sector de Insurtech en los últimos años, ¿cree que esta tendencia aumentará, se estabilizará o disminuirá en los próximos 3 años?



### Presupuesto para invertir en el ecosistema de startups

Asumiendo que su empresa tiene un presupuesto dedicado a inversión en el ecosistema de startups, ¿cree que el mismo aumentará, se estabilizará o disminuirá en los próximos 3 años?



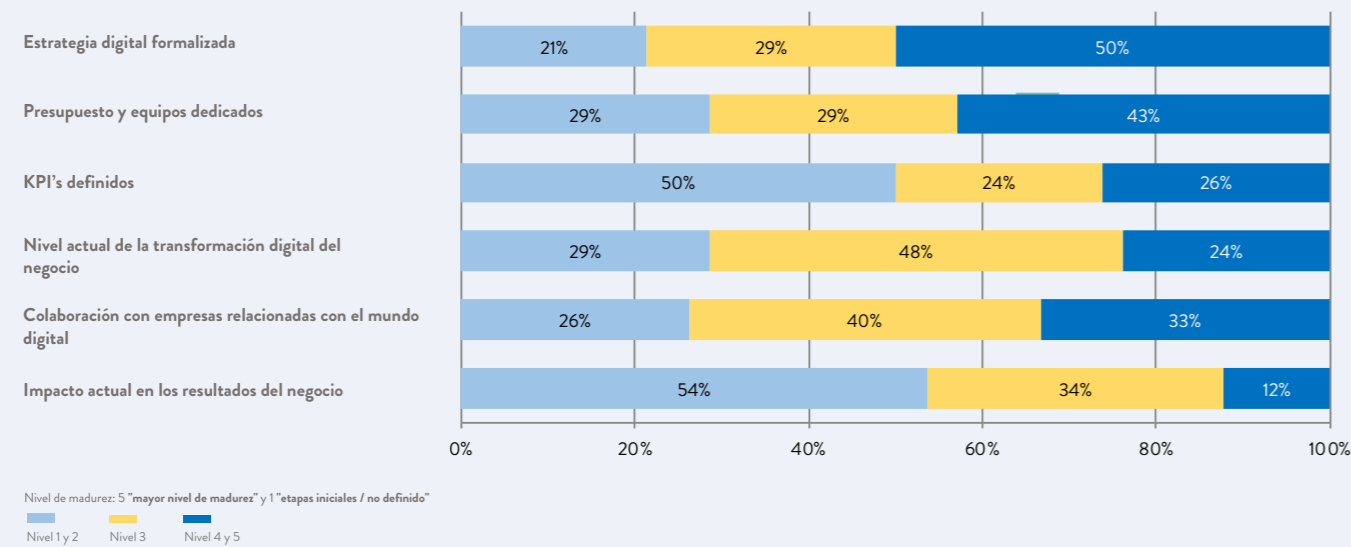
Fuente: eNTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019



Nuestros encuestados creen que están a **medio camino** en la **transformación digital**; la **mayoría** considera que tienen **equipos formados** y que **cuentan** con una **estrategia digital definida**. Sin embargo, las **aseguradoras aún no ven un gran impacto en sus resultados financieros**, solo un 12% de los encuestados percibe que sus esfuerzos hacia la transformación digital tienen impacto en la actualidad

### Madurez de la transformación digital

¿Cómo evaluaría el grado de madurez de la transformación digital de su empresa de acuerdo con los siguientes atributos?



Fuente: NTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019

Todas las líneas de negocio del sector asegurador están siendo **desafiadas por los nuevos modelos de negocio**. Una **mayor fidelización de clientes, nuevas fuentes de ingresos y mayor eficiencia operacional** son algunos de los **beneficios** que hacen que las **startups** del ecosistema **Insurtech** sean **socios atractivos para las aseguradoras**

Las empresas del ecosistema de **Insurtech** están **irrumpiendo** en cada una de las líneas de negocio del sector asegurador y, al mismo tiempo, están tratando de **acercarse a las aseguradoras tradicionales** para **acceder a sus extensas bases de datos de clientes** y **resolver los retos regulatorios** como **factores clave** para **escalar sus negocios**.

### Retos y oportunidades por línea de negocio

	Retos / Oportunidades	Muestra representativa de startups y alianzas con aseguradoras
Salud	<ul style="list-style-type: none"> <li>Más datos de cliente para comprender mejor sus necesidades y aumentar el nivel de atracción y retención</li> <li>Aumentar el número de puntos de contacto con clientes para comprender comportamientos, mitigar riesgos y reducir costes de atención</li> </ul>	
Comercial	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nuevas tecnologías que permiten abordar el mercado de PYMES, simplificar el proceso de suscripción de pólizas y enriquecer los modelos predictivos</li> <li>Uso de datos internos y externos para mejorar rentabilidad a través de la segmentación de grupos de riesgo</li> </ul>	
Vida	<ul style="list-style-type: none"> <li>Transformar en oportunidades la ausencia de educación financiera, la complejidad en el proceso de aplicación y las ineficiencias en la gestión y procesamiento del dato</li> <li>Nuevas tecnologías abren un mundo de oportunidades transformando la experiencia de seguro de vida en un estado más fácil, rápido y simple</li> </ul>	
Hogar	<ul style="list-style-type: none"> <li>IoT y IA para capturar y analizar el dato para mitigar riesgos, gestionar eventos y eficientar el proceso de siniestros</li> <li>Combinar las capacidades de los dispositivos inteligentes del hogar con los sistemas IA de underwriting para mejorar la agilidad y calidad del proceso de suscripción</li> </ul>	
Auto	<ul style="list-style-type: none"> <li>Impacto de los vehículos autónomos y coche compartido en los ingresos de la rama auto de los aseguradores</li> <li>Agregadores y comparadores que permiten mejorar la selección de pólizas con primas a pagar más convenientes y económicas</li> <li>Modelos de suscripción basados en uso, que utilizan nuevas tecnologías para obtener y procesar datos que permiten enriquecer el perfil de riesgo de los conductores</li> </ul>	
Cross <sup>(2)</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realidad virtual y tecnología drone para optimizar el underwriting y la inspección de reclamaciones; tecnología de Blockchain para la suscripción y prevención de siniestros</li> <li>Nuevas fuentes del dato y analíticas avanzadas para optimizar el proceso de suscripción y la inspección y tramitación de siniestros</li> </ul>	

Salud    Comercial    Vida    Hogar    Auto    Cross<sup>(2)</sup>

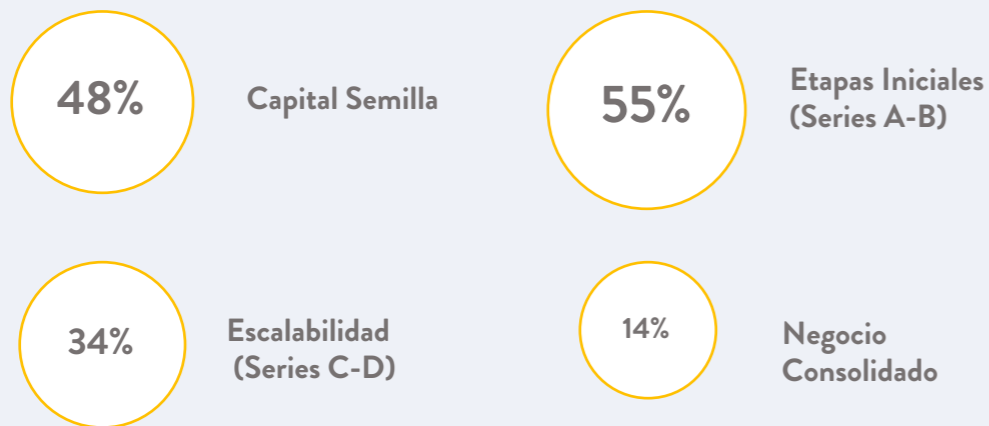
<sup>(2)</sup> Cross incluye startups que aportan valor en varias líneas de negocio

Fuente: NTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019

Si bien la mayoría de las **inversiones de las aseguradoras en el ecosistema Insurtech** se destinan a empresas **más maduras**, la mayoría de los **participantes** de nuestra encuesta muestran su **preferencia por invertir en las etapas iniciales**, con la **excepción** de las compañías en **Latinoamérica** donde los encuestados **prefieren las series C-D**

## Nivel de Madurez

¿En qué nivel / o niveles de madurez prefiere su empresa invertir en una startup?



Fuente: NTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019

Siguiendo con la tendencia global de Insurtech, las **inversiones** realizadas por las **aseguradoras entre 2010 y 2018**, están **principalmente enfocadas** en las startups basadas en **tecnologías Cloud y Aplicaciones móviles**. Al mismo tiempo, las **inversiones** en startups basadas en **Inteligencia Artificial** son las que **crecen a un ritmo más acelerado**.

La **inversión** realizada por las **aseguradoras** orientada a startups con **tecnología IoT**, se centra en **Hogar, Coches y Comercial**, donde las predicciones basadas en eventos de tiempo real vinculadas a individuos o activos específicos podrían mejorar su modelo de evaluación de riesgos.

## Ejemplos representativos de startups de Insurtech invertidas por las compañías de seguros, por principales tecnologías y líneas de negocio (2016-2018)



Fuente: NTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019

Existen numerosos ejemplos de **nuevos modelos de negocio** que **impactan la industria** atrayendo el interés de las aseguradoras. Estos **modelos de negocio disruptivos** que se basan en tecnologías exponenciales son capaces de **resolver diferentes problemas, tratar puntos críticos o evolucionar la experiencia del cliente.**




Foundada: 2015

Compañía de seguros de vida que ofrece una rápida tarificación mediante tecnologías innovadoras.

**Tecnologías:**  
Inteligencia Artificial

**Modelo de Negocio:**  
Ecosistema de Plataforma

**Aplicaciones:**  
Agregadores, plataformas y comparadores.  
Inversión total: \$54 m

**Última inversión:** \$10m (Mayo, 2018)

**Problema:**  
Los jóvenes que necesitan un **seguro de vida** se encuentran con un sistema demasiado **caro y complejo** llegando a esperar **6 semanas** para que la cobertura comience a **tener efecto**

**Idea para solucionar el problema:**  
**Rediseñar y agilizar** el proceso de suscripción del seguro de vida a través de Inteligencia Artificial que permiten una rápida tarificación en función del perfil del solicitante




Foundada: 2013

Compañía aseguradora de salud que a través del uso de la tecnología y los datos busca ofrecer un servicio diferencial con mejores coberturas y menor complejidad

**Tecnologías:**  
Aplicaciones Cloud y Móvil  
Inteligencia Artificial  
Big Data

**Modelo de Negocio:**  
Ecosistema de Plataforma

**Aplicaciones:**  
Personalización de seguros

**Inversión total:** \$1,3 b

**Última inversión:** \$375,0m (Agosto, 2018)

**Problema:**  
El **acceso a los servicios de atención médica en EE. UU.** es **complejo para los clientes** ya que la industria **carece de transparencia** con regulaciones confusas y con una **infraestructura tecnológica desactualizada**

**Idea para solucionar el problema:**  
**Uso de la tecnología digital inteligente para facilitar el acceso a los servicios médicos y utilizar los datos recolectados para la creación de nuevos servicios**

Fuente: NTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019

## La digitalización de la cadena de valor del sector seguros está convergiendo en una misión crítica: la captura, gestión y análisis de información para crear valor incremental

### Digitalización de la cadena de valor de las aseguradoras



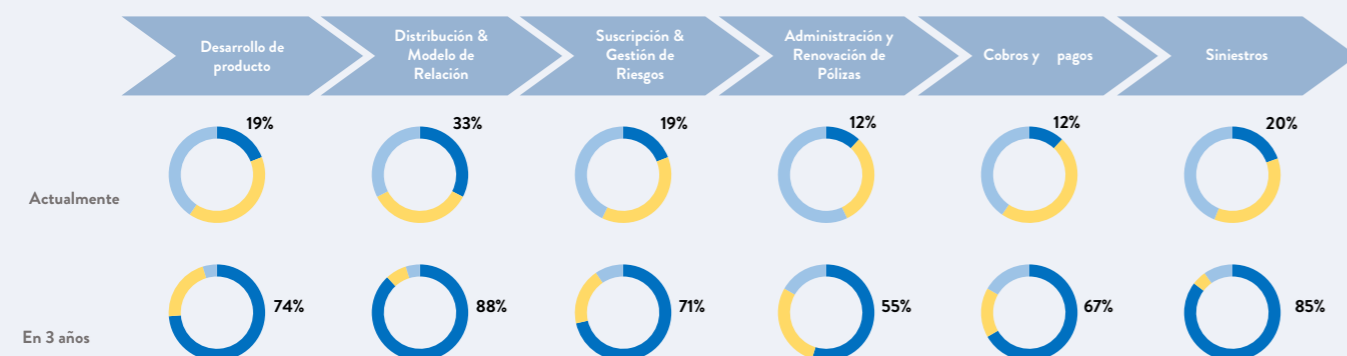
Fuente: NTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019



Nuestra encuesta muestra que, en general, las aseguradoras esperan que todas las fases de la cadena de valor se vean impactadas por las nuevas tecnologías en los próximos años. La Distribución y la Gestión de Sinistros son las fases donde los encuestados esperan la mayor disrupción

### Relevancia / Impacto de las Insurtech en la cadena de valor

De acuerdo con la cadena de valor de los seguros tradicionales, indique el impacto / influencia de Insurtech (actualmente y dentro de 3 años)



Nivel de relevancia / impacto: 5 mayor relevancia / impacto y 1 menor relevancia / impacto

■ Nivel 1&2   
 ■ Nivel 3   
 ■ Nivel 4&5

Fuente: NTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019

Para poder competir con éxito en esta nueva era exponencial, se requiere de una perspectiva dual que, alineando los objetivos de la empresa, combine las tecnologías con los nuevos modelos de negocio

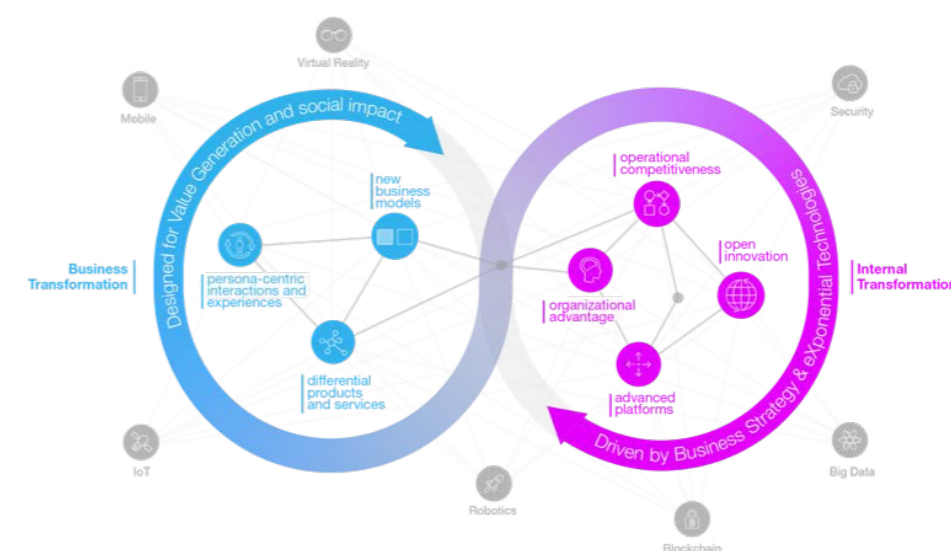
Las tecnologías exponenciales crean eficiencias y contribuyen en la generación de nuevas fuentes de ingresos y modelos de negocio en el sector asegurador. Las empresas del ecosistema están desagregando el sector asegurador, mostrando cómo las tecnologías aceleran la creación de valor.

Al mismo tiempo, todo se conecta a través de centros de datos, empresas y dispositivos móviles para clientes. Por lo tanto, el acceso a datos de los clientes y de la organización, que anteriormente no estaban disponibles ahora facilitan la creación de nuevas ofertas y experiencias.

Como consecuencia, las tecnologías exponenciales y la cultura del dato son esenciales para elevar el valor del cliente y de la operativa, proporcionando una ventaja competitiva. Las organizaciones deben entender el potencial de estas tecnologías y de los nuevos modelos de negocio.

NTTData/everis han desarrollado un marco de trabajo exponencial en el cual se identifican y descubren nuevos espacios de valor a partir de la combinatoria y el impulso diferencial de las tecnologías exponenciales.

### El universo exponencial por everis/NTTData



Fuente: NTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019

Una nueva era de **disrupciones hiper-aceleradas** está presente, lo que lleva a aquellos **CEOs** que deseen ser **exitosos** a **abordar los nuevos retos que están cambiando las reglas de competitividad.**

## Retos del CEO exponencial

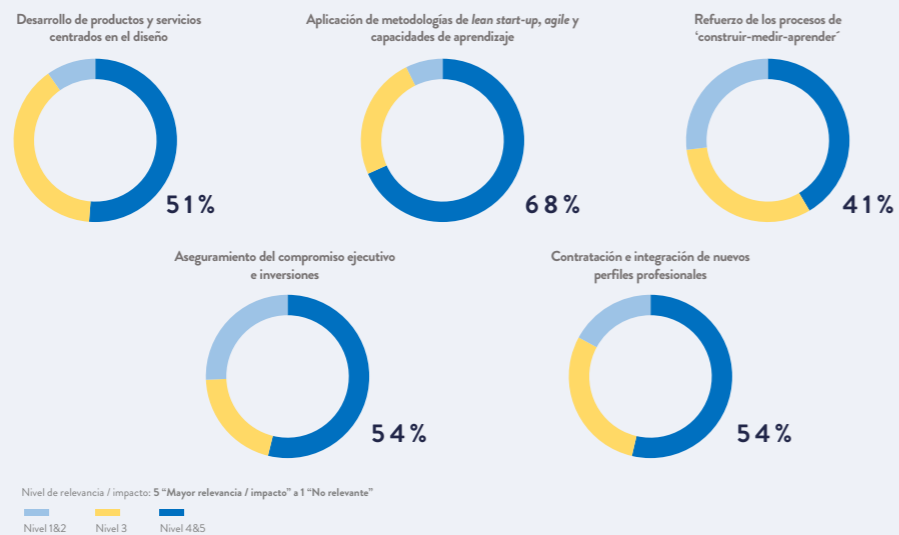
<p><b>Mercado</b></p> <p>“ Los mercados se están transformando, por lo tanto los CEOs deben afrontar este reto <b>identificando, creando y entregando el valor diferencial</b> ”</p> <p><b>Estrategia de negocio</b></p> <p>“ Organice una <b>agenda digital</b> para garantizar que la <b>alineación estratégica</b> se convierta en clave para <b>integrar negocios y tecnología</b> ”</p> <p><b>Servicios &amp; Experiencias</b></p> <p>“ Cree una <b>estrategia de cliente</b> basada en <b>tecnologías exponenciales</b> para garantizar que <b>productos, servicios y experiencias</b> se integren con los <b>comportamientos</b> de los clientes ”</p>	<p><b>Hazte eXponencial</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar <b>nuevas oportunidades</b></li> <li>Analizar donde su industria pueda aprovechar su <b>valor diferencial</b></li> <li>Explorar las <b>ventajas ya establecidas</b></li> <li>Comprender las <b>paradigmas sociales</b></li> <li>Definir su <b>agenda exponencial</b></li> <li>Explorar <b>modelos de crecimiento</b></li> <li>Identificar <b>sinergias del mercado</b></li> </ul>	<p><b>Organización</b></p> <p>“ Organizaciones líderes aprovechan la <b>gestión ágil</b> y el <b>impacto estratégico</b> de las <b>tecnologías</b> para competir a la <b>velocidad</b> de la nueva <b>economía digital</b> ”</p> <p><b>Talento &amp; Liderazgo</b></p> <p>“ Cómo <b>organizaciones digitales</b> se basan en <b>talentos digitales</b>, una <b>estrategia de talentos</b> es clave donde la <b>tecnología</b> empodere a cada individuo ”</p> <p><b>Operaciones</b></p> <p>“ <b>Repensar operaciones</b> para incrementar <b>eficiencias internas</b> y el <b>valor del cliente</b>, como ellos <b>evolucionan</b> hacia un <b>modelo de red</b> habilitado por la <b>tecnología</b> ”</p>	<p><b>Hazte eXponencial</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Empoderar la <b>organización</b></li> <li>Implantar <b>metodologías ágiles</b></li> <li>Acelerar la <b>innovación interna</b></li> </ul>	<p><b>Estrategia IA</b></p> <p>“ Organizaciones inteligentes deben <b>impulsar el valor del cliente</b>, <b>excelencia operativa</b> y <b>rendimiento de talentos</b> a través de la <b>estrategia de IA</b> como de la <b>cultura del dato</b> ”</p> <p><b>Innovación</b></p> <p>“ Las <b>expectativas</b> de los usuarios no tienen límites y <b>demandan innovación continua</b>, por eso las <b>organizaciones</b> deben encontrarse en <b>ecosistemas abiertos</b> para <b>mantenerse al día</b> con las <b>oportunidades</b> de negocio ”</p> <p><b>Sociedad</b></p> <p>“ <b>Corporaciones líderes</b> consideran que las <b>empresas</b> tengan en <b>consideración</b> cuatro <b>elementos</b> en la <b>creación</b> de <b>valor</b>: <b>sociedad, acionistas, clientes</b> y <b>empleados</b> ”</p>	<p><b>Hazte eXponencial</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Garantizar una <b>base sólida</b> para transformarse en una <b>organización inteligente</b></li> <li>Experimentar, <b>aprender y escalar</b></li> <li>Crear tu propia <b>X-company</b></li> <li>Promover <b>transformaciones</b> hacia una <b>organización inteligente</b></li> <li>Gular la <b>innovación</b> para afrontar <b>nuevos retos</b></li> <li>Definir tu <b>modelo de impacto social</b></li> <li>Explorar como la <b>tecnología impacta socialmente</b></li> <li>Hacer un <b>plan a largo plazo</b></li> </ul>
---	--	--	---	--	--

Fuente: 9+1 Retos de un CEO eXponencial

Las aseguradoras de nuestra encuesta perciben como **prioritario** para evolucionar hacia una organización de innovación abierta la **aplicación de métodos lean startup, el desarrollo de capacidades ágiles y de aprendizaje, y el reclutamiento e integración de nuevos perfiles profesionales.**

## Iniciativas para evolucionar hacia una organización de innovación abierta

Para que su empresa evolucione con éxito hacia una organización de innovación abierta, ¿cuáles serían las acciones más importantes a llevar a cabo? Por favor evalúe la relevancia de las siguientes iniciativas potenciales.



Fuente: NTTData/everis Insurtech Global Outlook 2019

Es imprescindible un nuevo estilo de liderazgo que **alinee la estrategia de negocio con las tecnologías**, donde los líderes **orquesten** la organización para navegar entre las olas de la **disrupción** y lograr tanto el **crecimiento** como la **competitividad en el mercado.**



Finalmente, es **clave** asignar **equipos mutidisciplinarios** que colaboren en **identificar el valor de las tecnologías y modelos de negocio exponenciales** identificando las **oportunidades** y **habilitando a la organización para desarrollarlas con éxito.**



## COLABORADORES

### Project leadership

Adriana Acevedo –  
Global Execution and Coordination

### Core team

Carlota Belles – Execution and Coordination  
Núria Admetlla – Execution and Coordination  
Andreas Brandstetter – Survey Coordination and analysis

### Sibyl Research and Analysis

Sandra García – Research and Analysis Coordination  
Ignacio Díaz – Research and Analysis Execution  
Carlos Moser – Research and Analysis Execution  
Ramachandra Rao Jupalli – Research and Analysis Execution

### Digital Advisors

Dioni Nespral – eXponential methodology expert  
Mayte Sánchez Hidalgo – eXponential methodology expert

## NTTData / everis market sponsors

### everis

Carlos Ordóñez – Spain  
Martin Garcia – UK  
Alessandra Caringella - Italy  
Inês Eusébio - Portugal  
Julien Lejeune - Belgium  
Jorgen de Lange - Netherlands  
Vito Treccarichi - Switzerland  
Roberto Ciccone – Latin America

### NTTData

Atsushi Uemura - Japan  
Kim Gray - UK  
Giovanni Silvestro -Italy  
Christian Gensch - Germany  
Ricky Au - Australia

# INSURTECH

## Outlook