



¡BIENVENIDOS!

Workshop “Nuevos modelos de negocio” SFA

Junto a  **MINSAIT**

    @insurtechileag

Contenido

01

Situación actual de
Sistema de Finanzas
Abiertas en Chile

02

Análisis de datos para el
SFA y experiencia en
Brasil

03

Casos de uso para la
industria aseguradora

Coffee Break

04

Dinámica de casos de uso

05

CIERRE

Situación actual de Sistema de Finanzas Abiertas en Chile

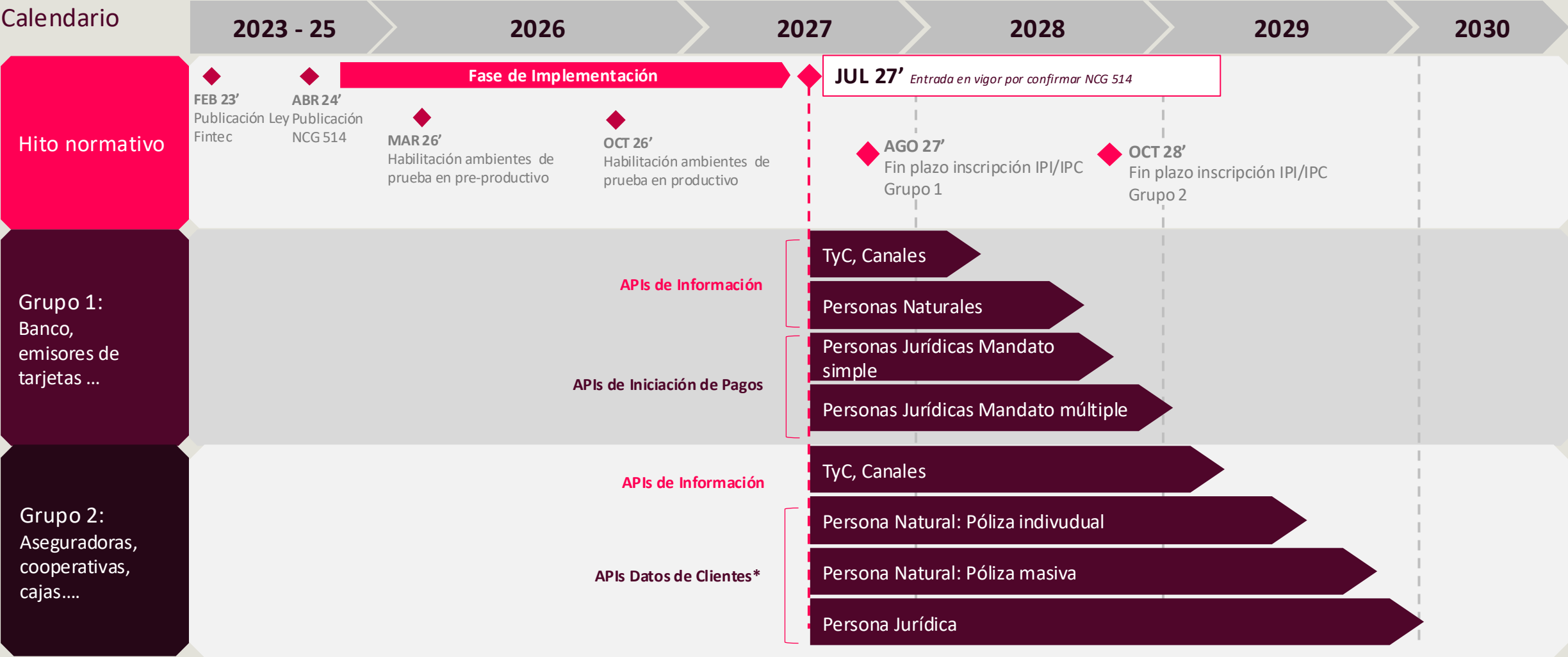
01



La implementación del SFA en Chile ya está en marcha, y se dispone de los lineamientos suficientes para comenzar las implementaciones técnicas



La implementación del SFA en Chile ya está en marcha, y se dispone de los lineamientos suficientes para comenzar las implementaciones técnicas



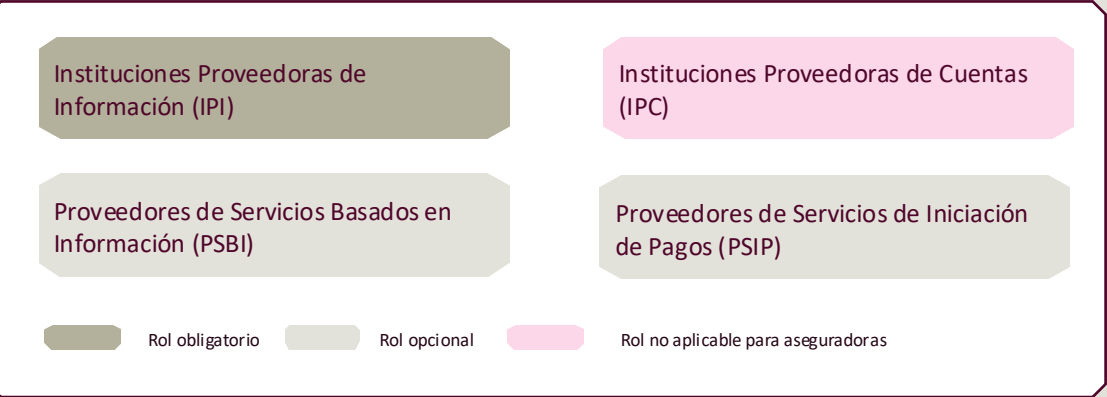
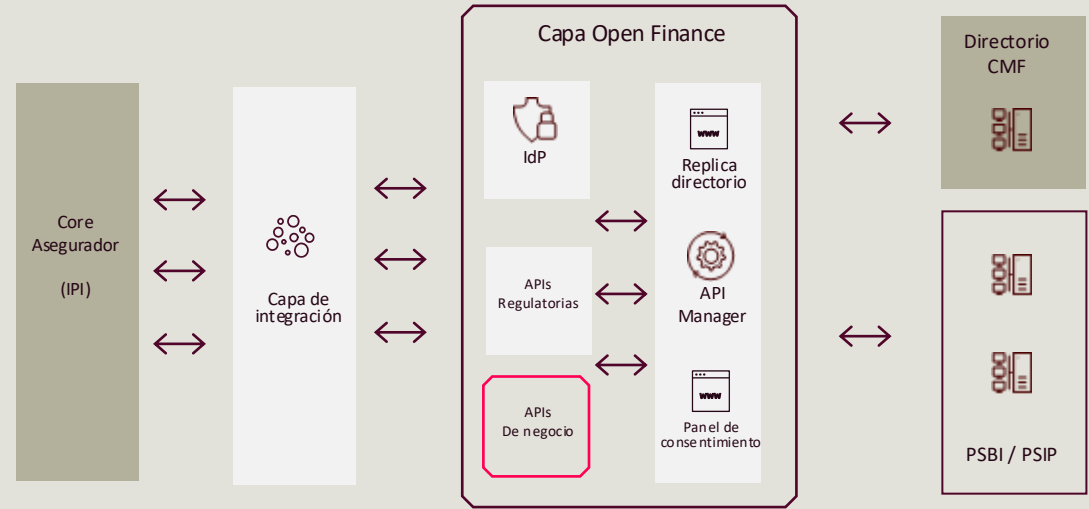
*APIs de Datos de Cliente: Información sobre Enrolamiento, Posiciones Financieras Históricas, Historial de usos y transacciones y Productos vigentes

Las entidades obligadas tiene que implementar o adaptar una serie de componentes, para permitir el acceso de los terceros de forma segura



El SFA obliga a ciertas entidades (IPI/IPC) a disponibilidad datos y procesos, si bien estas también pueden participar en los roles voluntarios (PSBI/PSIP)

Flujos y componentes base para cumplir en Chile



No aplica para Insurtechs

Requerimientos obligatorios como IPI / IPC

- **Exposición de APIs** estandarizadas y certificadas
- **Integración al Directorio** del SFA y gestión de identidad digital
- **Gestión robusta de consentimiento** y experiencia del cliente
- **Gobernanza** de riesgo, ciberseguridad y continuidad operacional

Requerimientos para operar como PSBI

- **Registro, habilitación y certificación** técnica obligatoria
- Gestión del **consentimiento integral y trazable**
- Persona jurídica chilena o agencia
- Plan de **negocios y datos del SFA** a usar
- Pruebas en Sandbox con reporte de un tercero
- Políticas de **gestión de riesgo**

El flujo de captura del consentimiento para el Open Finance cuenta con componentes claves que permiten un **intercambio seguro de información**

Ilustrativo SFA Chile:
Flujo global de Open Finance con **captura de consentimiento**

Secuencia de interacción entre los participantes del SFA

- 1 Uso aplicación de servicios del PSBI
- 2 Solicitud de consentimiento (Front)
- 3 Solicitud de creación de token (consumo endpoint PAR)
- 4 Solicitud de autenticación y autorización del usuario
- 5 Autorización de la transacción
- 6 Solicitud de token de acceso
- 7 Creación y almacenamiento del token de consentimiento
- 8 Generación del token de acceso
- 9 Entrega **access token + refresh token**

- 10 Consumo API – **access token**
- 11 Verificación alcance token - Introspección
- 12 Entrega metadata
- 13 Solicitud del recurso
- 14 Respuesta del recurso solicitado
- 15 Respuesta a petición de API

El consentimiento otorgado por el cliente es la pieza angular del Open Finance y este podrá administrarse desde la interfaz del banco y del tercero

Panel de gestión del consentimiento

- Visualización clara del estado del consentimiento (activo, inactivo, revocado)
- Jerarquía visual orientada a facilitar supervisión y control del usuario
- Filtros y búsqueda para gestionar múltiples consentimientos
- Acceso rápido al detalle del consentimiento desde el listado
- Diseño neutro e institucional, alineado a un entorno regulado
- Preparación del panel para evolución futura (nuevos estados o tipos de consentimiento)



El Open Finance se estructura con una serie de APIs de negocio que se deben desplegar para consumir con captura o sin captura de consentimiento

Listado de APIs a desplegar

APIs Open Data y Operativas

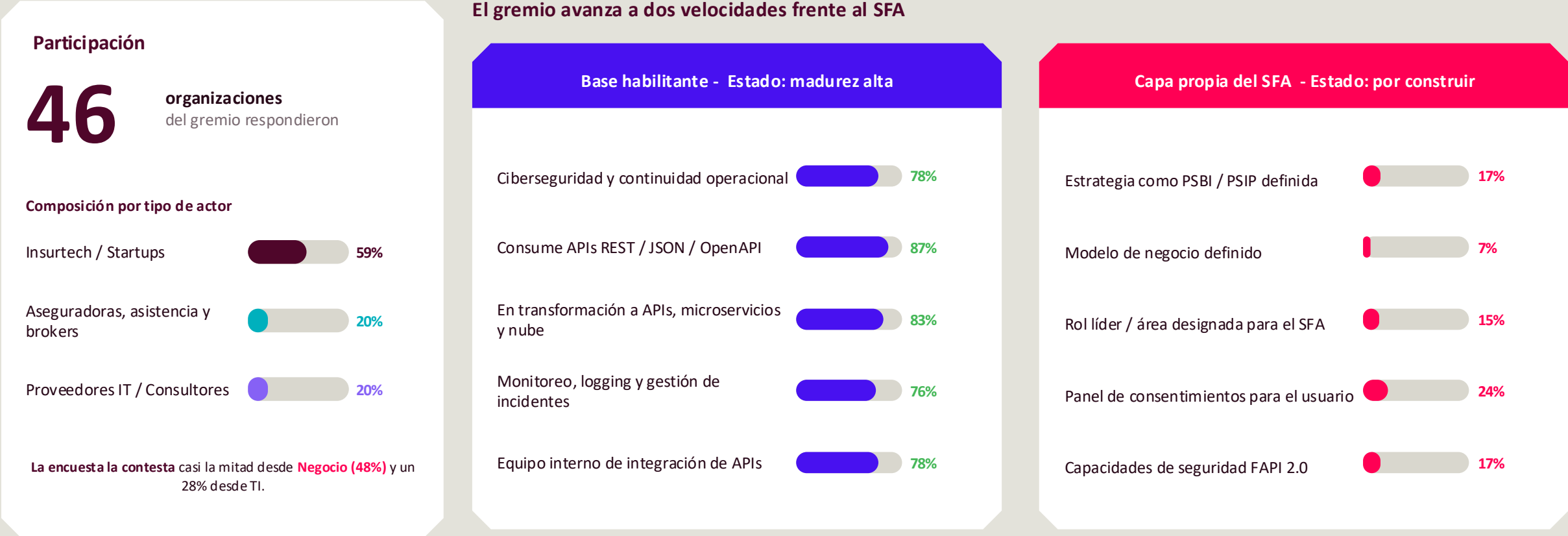
- **Registro Dinámico de Clientes (DCR):** Facilita el proceso de registro y alta de clientes en el ecosistema Open Finance
- **Términos y Condiciones Generales (TyC Generales):** Proporciona acceso a información general y pública de diferentes productos
- **Canales de Atención:** Información sobre los canales de soporte y contacto disponibles para los usuarios
- **Recursos:** Ofrece información general sobre productos, servicios y documentación de referencia

APIs con consentimiento del usuario

- **Endpoint de PAR:** Creación y gestión del consentimiento del usuario para compartir su información con los terceros
- **Enrolamiento:** Permite obtener informaciones sobre los usuarios para procesos enfocados en portabilidad
- **Operaciones de crédito:** Permite consultar información sobre créditos vigentes del usuario,
- **Servicios de operaciones de tarjetas de pago:** consolida el número de transacciones con tarjeta
- **Pólizas de Seguro:** Permite consultar y obtener informaciones sobre los tipos de seguros e historiales de transacciones
- **Cuentas:** Facilita el acceso a información detallada sobre las cuentas como saldos, movimientos y datos del titular
- **Tarjetas de crédito:** Facilita el acceso a información detallada como saldos, movimientos y datos del titular
- **Iniciación de pagos:** Permite instruir pagos desde la cuenta del usuario, previa autenticación y consentimiento, habilitando casos de uso como transferencias puntuales o programadas
- **Instrumentos de Ahorro o Inversión:** Facilita el acceso a datos sobre productos de inversión y ahorro del usuario

Se llega al SFA con una base técnica trabajada, pero la oportunidad de mejora frente al modelo de negocio y las capacidades propias del Open Finance

Encuesta de madurez frente al Sistema de Finanzas Abiertas 2026



El principal desafío se encuentra en la decisión del negocio (rol, casos de uso, monetización de la data) y la gestión de consentimiento y estándares de seguridad que exige el Sistema de Finanzas Abiertas

Se llega al SFA con una base técnica trabajada, pero la oportunidad de mejora frente al modelo de negocio y las capacidades propias del Open Finance

Principales conclusiones



Tres decisiones para cerrar esa brecha

- 1 Definir el rol y el negocio**

La tecnología no es la barrera, la falta de un caso de negocio sí

 - La **mayoría ya trabaja con APIs** (87%), pero solo el **17% definió cómo participará en el SFA** y apenas el **7% tiene un modelo de negocio detrás**
 - Por eso, antes de invertir en conectarse, cada insurtech debe **decidir qué caso de uso quiere monetizar con los datos y como se lidera internamente**, ya que hoy solo el 15% tiene un área designada.
- 2 El consentimiento: toma y gestión**

Es el corazón del SFA y un desafío a afrontar

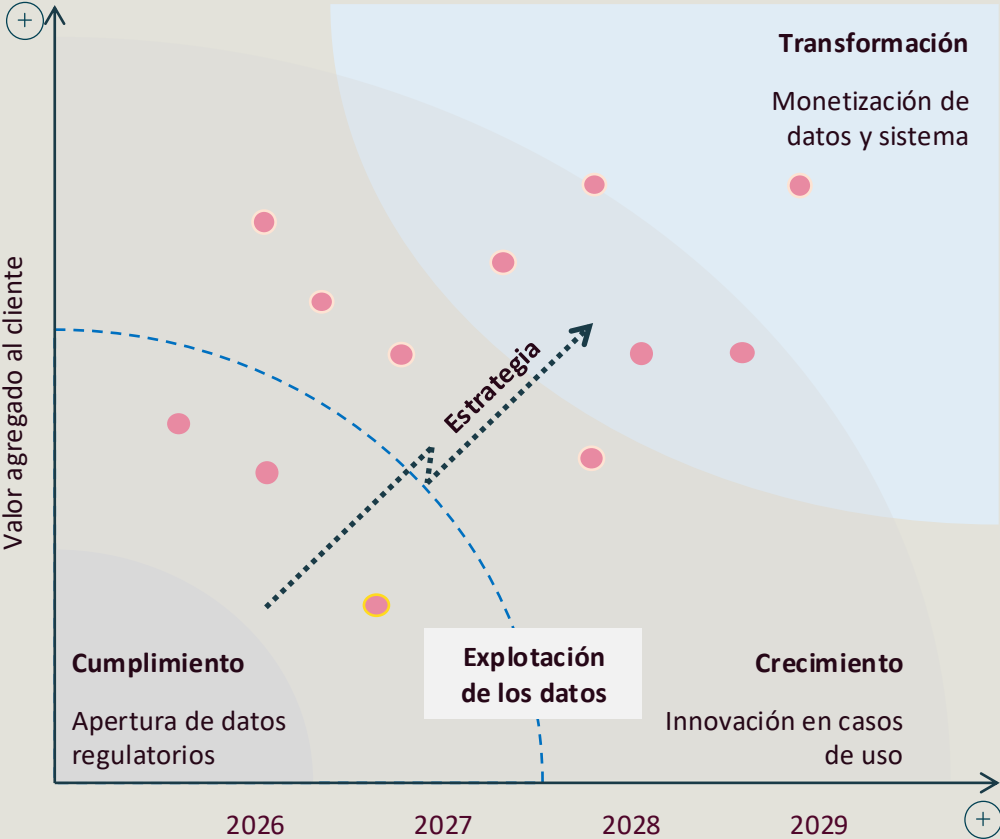
 - Se debe **explicar en lenguaje claro** para qué usará los datos y el proceso de autorización del consumo. Además, de permitir gestionar los consentimientos a cada usuario mediante el **panel de consentimiento**
 - Como en Brasil solo cerca del 27% de las personas se muestra dispuesta a compartir sus datos, el **diseño de ese flujo define cuántos clientes realmente se conectan**.
- 3 FAPI 2.0: la brecha que deja todo estándar**

Esperable y acotada, pero es el boleto de entrada

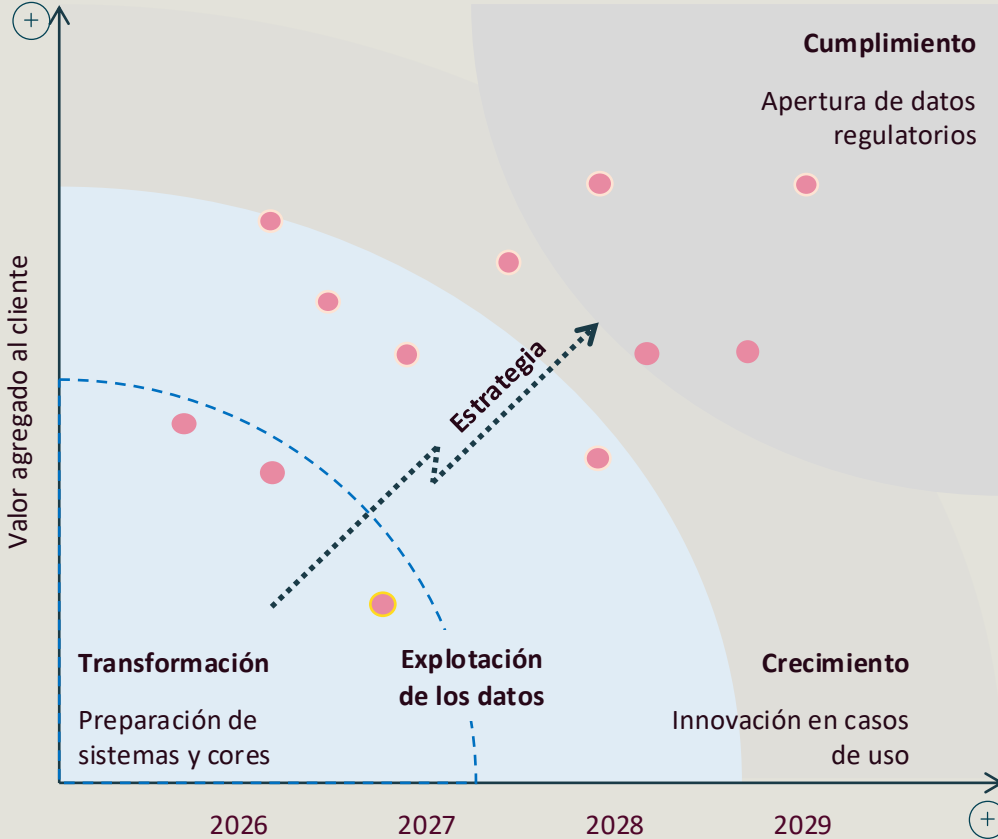
 - Que **el 87% ya consume APIs no basta**. Para pedir datos, la insurtech debe **cumplir FAPI 2.0** con un certificado registrado en el Directorio, y **solo el 17% declara tener esas capacidades**.
 - El **Sandbox se habilita en octubre de 2026**. Quienes **prueben antes de la vigencia** llegarán con la seguridad validada, y esas pruebas **les servirán para inscribirse como PSBI**.

La industria aseguradora posee una ventaja competitiva al tener acceso a data transaccional y bancaria para comenzar desde ya con la explotación del SFA

Ilustrativo estrategia implementación para **Bancos**



Ilustrativo estrategia implementación para **Aseguradoras**



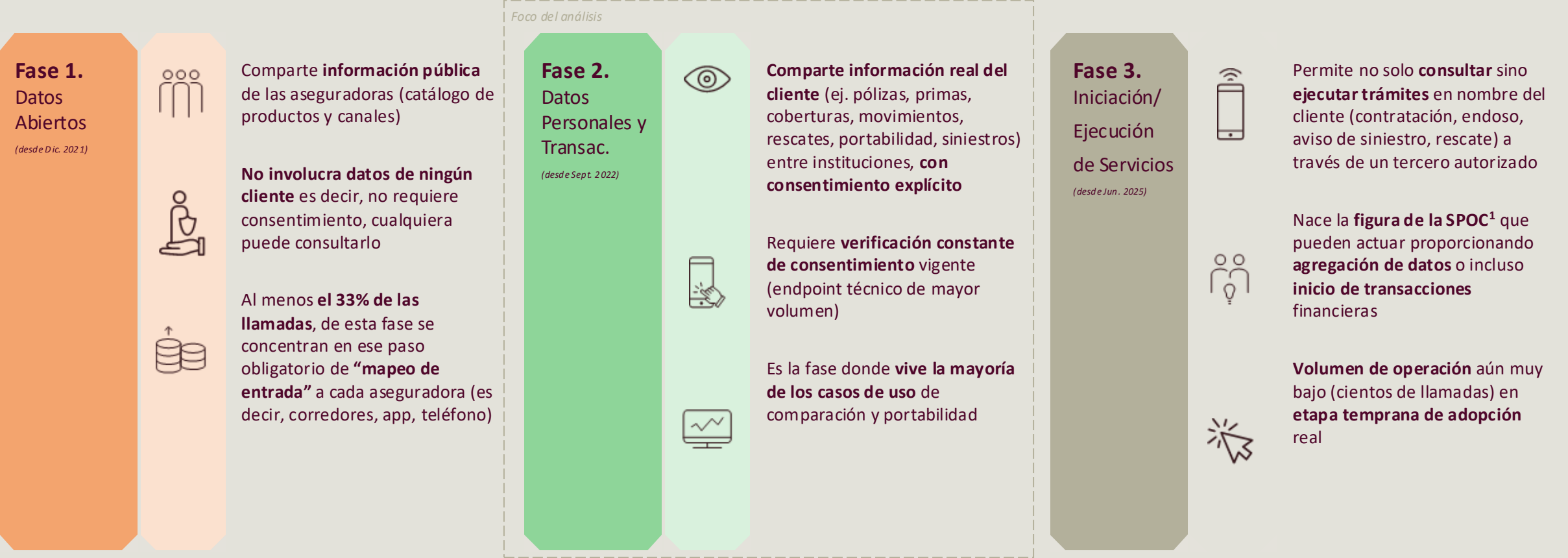
Análisis de datos para el SFA y experiencia en Brasil

02



En Brasil el Open Insurance avanza en tres fases progresivas, aumentando en cada etapa el nivel de sensibilidad, consentimiento y madurez del dato

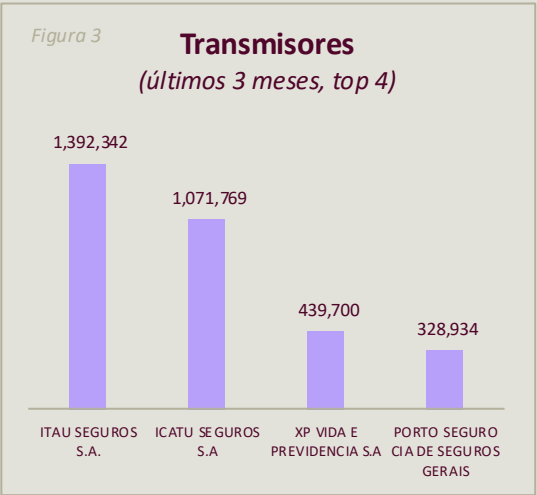
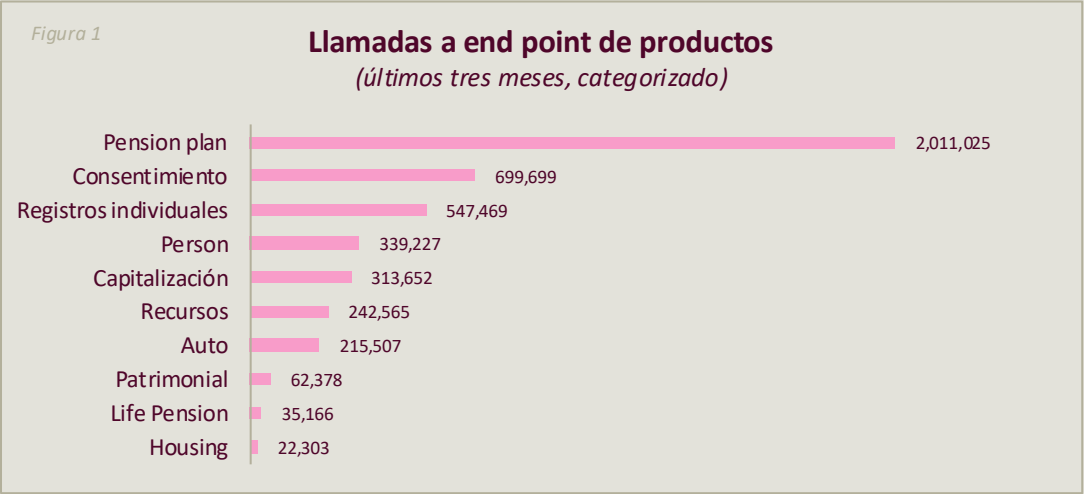
Abordaje en fases



Brasil avanzó de "informar" (Fase 1) a "compartir con permiso" (Fase 2) hasta "actuar en nombre del cliente" (Fase 3), pero la adopción real del consumidor sigue concentrada casi por completo en las dos primeras fases

En Fase II, el mercado se concentra en pocas instituciones y roles definidos, con transmisores y receptores especializados según su modelo de negocio

Intercambio de datos personales y transaccionales con consentimiento del cliente



El dato se consume donde hay una decisión que tomar, no donde el producto es más grande

- En Brasil, fuera de la previsión, la actividad se concentró en seguros de personas y auto, mientras que hogar y patrimonial quedaron marginales: el dato se usa **cuando el cliente tiene algo que decidir**
- Por eso el insurtech debería anclar sus casos de uso **en momentos de decisión, como, por ejemplo, la renovación del seguro automotriz**, y dejar los productos estáticos como parte de una vista agregada

El insurtech no será el único consumidor: competirá por el dato con los propios expositores

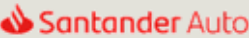
- En Brasil ningún insurtech aparece entre los grandes consumidores, y las **aseguradoras que más clientes pierden también consumen datos para retenerlos**: cualquier oportunidad que detecte el insurtech también la ve el expositor
- Por lo tanto, su ventaja tiene que **venir de la velocidad, la experiencia y el foco en segmentos mal atendidos**, apoyándose en alianzas con corredores o con bancos sin aseguradora propia

El negocio está en la capa de decisión y distribución, no en el dato

- En Brasil los consumidores que se llevaron los clientes no fabricaban el producto: ganaron por **distribuir mejor, y los datos abiertos solo les redujeron la fricción**
- Como en el SFA todos acceden al mismo dato en igualdad de condiciones, la diferencia está en **recomendar, comparar y ejecutar el cambio por el cliente**

En función de los datos disponibles y productos más buscados, se generaron ejemplos de caso de uso y se analizó su viabilidad de aplicación en Chile

Casos de uso Operativos en Brasil

Entidad	Caso de uso	Descripción breve	Viabilidad en Chile	Segmento	Categoría	Relevancia clientes <i>Satisfacción de necesidades</i>	Monetización <i>Capacidad de generar ingresos</i>	Eficiencia <i>Agilizar procesos, reducir costos, etc.</i>	Esfuerzo <i>Implementación y mantención</i>
	Dashboard agregador de todas las pólizas	Vista única que agrega todos los seguros del cliente en una plataforma	Sí		Transversal				
	Agregador y comparador de pólizas	Plataforma para agregar, comparar y gestionar coberturas desde un proveedor autorizado.	No		Transversal				
	Portal de gestión de consentimientos por producto	Página donde el cliente gestiona consentimientos y visualiza datos compartidos	Sí		Habitacional				
	Portal general de Open Insurance por aseguradora	Página institucional para iniciar el consentimiento y compartir datos de seguros	Sí		Transversal				
	Comparador y portabilidad de previsión	Agrega y compara planes de previsión para facilitar portabilidad entre entidades	No		Plan de Pensión / Renta Vitalicia				
	Aviso de siniestro digital acelerado	Reporte de siniestro por app con verificación automática de cobertura e indemnización.	No		Automóvil y Patrimonial				

La información que hoy recibe la CMF representa una oportunidad para ampliar los casos de uso del SFA y cerrar brechas con geografías de referencia

Identificar información de alto valor que podría incorporarse al SFA:

1. Con el dato actual se puede agregar, pero no decidir

- La NCG 514 define para cada póliza el ramo, la prima, el monto asegurado y el corredor, pero **no incluye coberturas, deducibles ni siniestro**
- Con eso, un consumidor de datos puede mostrar el portafolio del cliente, pero **no compararlo ni recomendarle un cambio** con fundamento

2. El detalle de la póliza es lo que genera casos de uso

- Si el SFA **incluyera coberturas y siniestralidad**, el consumidor podría cotizar con **el perfil real del cliente**, detectar si está sobre o infraasegurado y agilizar la suscripción
- **Brasil lo confirma:** los datos se consumen cuando ayudan a tomar una decisión, y por eso su **API de Auto ya comparte coberturas y siniestros**

3. Incorporar esta información se puede hacer por etapas

- Plantear una apertura de información por etapas, donde se puede partir por ejemplo por **pólizas y coberturas y por Vehículos y siniestros**, que son los dominios con más impacto
- Después se puede seguir por ejemplo con: Vida y ahorro y Servicio, para acercar el **SFA a la profundidad de datos** que ya tienen las geografías de referencia

Dominios de información identificados

Tipo de información	Principales normas	Potencial valor
Pólizas y coberturas	NCG 470, Circular 2.123	Visión consolidada del portafolio, comparadores inteligentes y portabilidad entre aseguradoras.
Vehículos y siniestros	Circular 2.236 y 2.110	Mejor suscripción, seguimiento digital del siniestro y fortalecimiento de la detección de fraude.
Vida y ahorro	Circular 1.266, 1.194 y 1.815	Consolidación patrimonial y mejor planificación financiera y previsional
Productos y mercado	NCG 349 y Circular 2.022	Mayor transparencia, comparación objetiva de coberturas y desarrollo de nuevos servicios digitales.
Servicio y experiencia	Circular 2.131	Comparación de calidad de servicio y fortalecimiento de la competencia basada en la experiencia del cliente.

Las APIs regulatorias que se desplegarán, facilitarán el acceso a la información de los productos de Banca seguros y al comportamiento de los clientes

APIs regulatorias



Información disponible

Grupo 1:

- Cuentas
- Productos bancarios
- Transacciones
- Tarjetas de crédito
- Operaciones de crédito

Grupo 2:

- Monto asegurado
- Comisión
- Deducible aplicado
- Condiciones de renovación
- Exclusiones de póliza

Acceso a especificaciones de
APIs (CMF):



En este momento nos encontramos con una ventaja y oportunidad clave: Chile puede saltarse los errores de diseño que Brasil reveló

Conclusiones generales



¿Dónde está Chile ahora?

- **Fase 1 ya cubierta** catálogo y condiciones y vigencia disponibles
- **Datos con potencial** ya se reportan a la CMF, listos para sumar valor
- **Un numero bajo** de los casos de uso de Brasil sería replicables hoy

¿Cómo avanzar?

- **Ampliar el SFA por etapas**, partiendo datos que ya se reportan a la CMF
- **Priorizar casos de uso con decisión, como comparar, renovar o suscribir,**
- **Activar la demanda**, mostrando al cliente un **beneficio concreto por compartir sus datos**

Casos de uso para la industria aseguradora

03



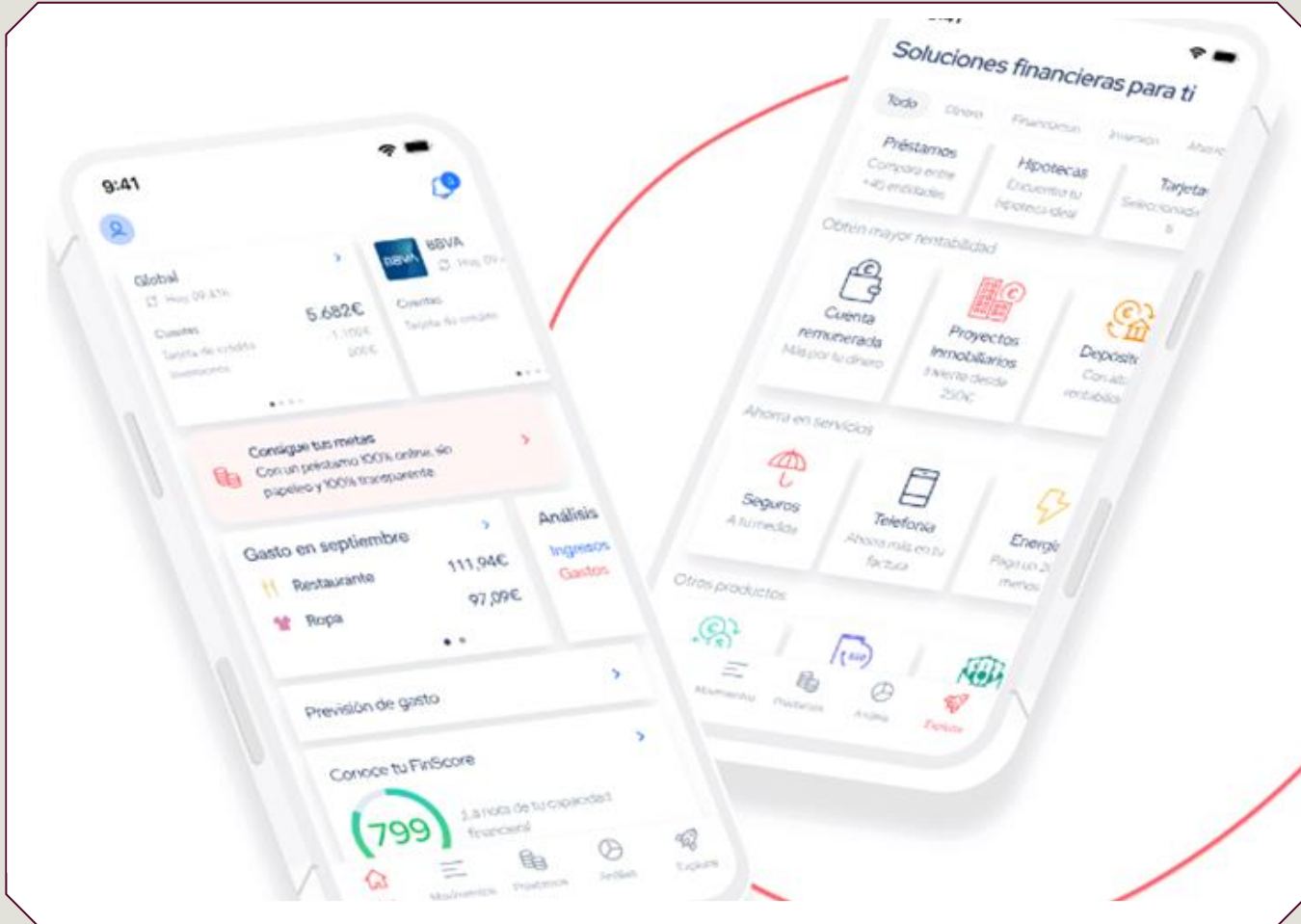
La llegada del Open Finance supone la creación de un marco de interoperabilidad que permitirá la creación de numerosos casos de uso y propuestas de valor

Framework de casos de uso Minsait

Fuera alcance de este documento	Apertura de Información	Apertura de capacidades	
 Open Data (Data financiera pública)	 Open Finance	 Open Insurance	 Open Business
▪ Información y posicionamiento de cajeros ▪ Comparativas de productos financieros (benchmarking) ▪ ...	▪ Validación de titularidad ▪ Agregador de cuentas/inversiones ▪ Planificador financiero ▪ Scoring crediticio ▪ Ahorro conductual ▪ Marketing de pagos ▪ Iniciación de pagos ...	▪ Verificación de coberturas ▪ Agregación de seguros ▪ Portabilidad de seguros ▪ Tarificación dinámica ▪ ...	▪ Utility as a Service (biometría, KYC...) ▪ Finanzas Embebidas (tarjetas, inversiones...) ▪ Banking as a Service/ marca blanca (licencia bancaria, reporte regulatorio)
▪ Api de canales de atención ▪ APIs de productos financieros ▪	▪ APIs de validación de identidad ▪ APIs de cuentas ▪ Api de tarjetas ▪ APIs de transacciones ▪ Api de confirmación de fondos ▪	▪ APIs de pólizas ▪ API de coberturas ▪ API de términos y condiciones ▪	▪ APIs reguladas + APIs no reguladas

Los **agregadores de productos financieros** se consolidan como un caso de uso commodity a nivel global, permitiendo **generar engagement con el cliente**

Agregadores de productos financieros



Beneficios

- **Nuevas oportunidades de distribución digital**
Posicionar los productos directamente en el journey del cliente, habilitando la venta cruzada en momentos claves
- **Segmentación y personalización de oferta**
Mediante la agregación de seguros activos del cliente, es posible construir una propuesta personalizada y competitiva
- **Mejora en la conversión de pólizas embebidas**
Al simplificar la contratación e integrarla al flujo financiero, se reducen fricciones operativas y se incrementa la tasa de adopción
- **Aumento en la tasa de conversión**
Al ofrecer productos contextualizados, simples y relevantes, se mejora significativamente la conversión

Funcionalidades de **gamificación y ahorro conductual** permiten monetizar y agregar valor al cliente

Ahorro conductual

Aseguradora
española



Proveedor de
categorización &
agregación



El onboarding Open Finance habilita personalizar en tiempo real la oferta de seguros gracias a la información expuesta del Sistema de Finanzas Abiertas

Personalización de seguros en tiempo real

1 · Vehículo y cotización



2 · Selección del Banco



3 · Consentimiento biométrico



4 · Póliza y descuento



5 · Póliza activa y tarjeta



Beneficios

- **Reducción de tiempos de suscripción**
Cotización y activación de póliza en minutos, sin fricción documental, gracias al acceso directo a datos bancarios verificados
- **Mayor tasa de aceptación**
La evaluación de riesgo basada en datos transaccionales reales reduce el rechazo por información incompleta o desactualizada
- **Pricing personalizado y dinámico**
Los datos de Open Finance permiten ajustar primas y aplicar descuentos automáticos según el perfil real del asegurado
- **Experiencia 100% digital**
Autorización biométrica y consentimiento explícito garantizan un proceso seguro, transparente y sin intervención manual

El Open Banking habilita el pago instantáneo de siniestros y la verificación de ingresos, a través de la Iniciación de Pagos

Pagos de siniestros y verificación de ingresos – Open Banking UK



Beneficios

- **Indemnización en segundos**
Del cheque o los días a un pago instantáneo a cuenta verificada
- **Menos fraude**
Titularidad e ingresos verificados directamente con el dato bancario
- **Mejor underwriting**
Affordability y capacidad de pago evaluadas en tiempo real
- **Aprovecha el SFA**
Usa el dato bancario ya disponible, sin esperar APIs de seguros

Los agregadores de seguros amplían las posibilidades de los PFM permitiendo al cliente **agregar sus pólizas en un solo lugar**

Agregador de seguros como parte del tu PFM



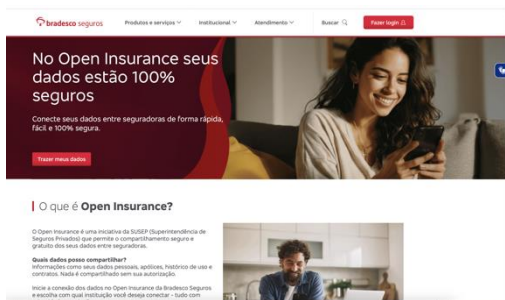
Beneficios

- **Visión 360° del cliente**
Agregar en una sola plataforma todas las pólizas del cliente, propias y de terceros, sin importar la aseguradora emisora de cada una
- **Comparación y portabilidad simplificada**
Comparar coberturas, exclusiones y primas entre aseguradoras, facilitando la portabilidad del cliente sin fricción operativa
- **Nuevas oportunidades de venta cruzada**
Detectar coberturas ausentes, duplicadas o próximas a vencer para ofrecer productos complementarios en el momento oportuno
- **Fidelización y engagement**
Convertir el agregador en un punto de contacto recurrente con el cliente, más allá de la venta y la renovación anual

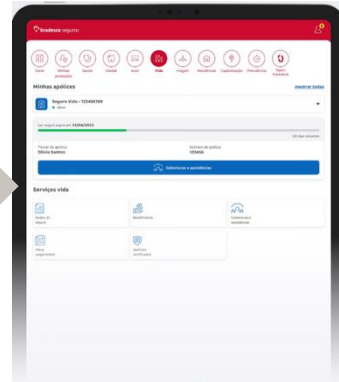
El dashboard de Bradesco Seguros cuenta con un agregador reúne todas las pólizas del cliente en una sola vista mediante Open Insurance

Agregador de pólizas – Bradesco Seguros

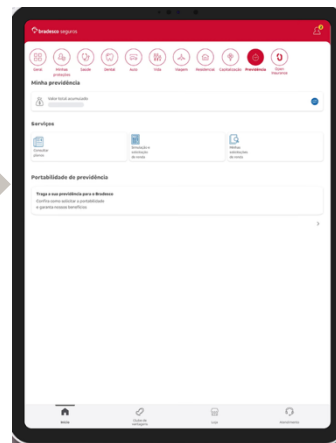
1 · Iniciar consentimiento — Traer mis datos *captura real*



2 · Mis protecciones— vista multi-producto *captura real*



3 · Detalle por producto + portabilidad *captura real*



Beneficios



Visión 360° de coberturas

Todas las pólizas propias y de terceros en una sola plataforma



Detección de gaps y solapamientos

Base para cross-sell y up-sell contextual y oportuno.



Onboarding sin fricción

Conexión 100% digital y gratuita, con control total del consentimiento.



Fidelización del cliente

La app se vuelve el hub de gestión de todos sus seguros.

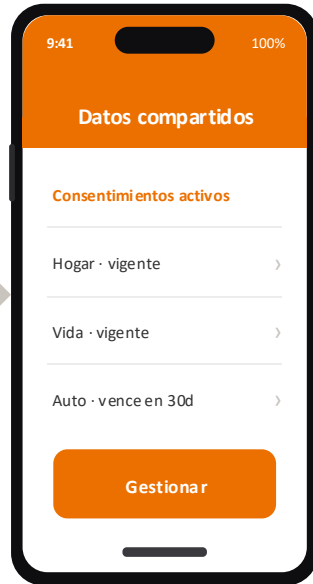
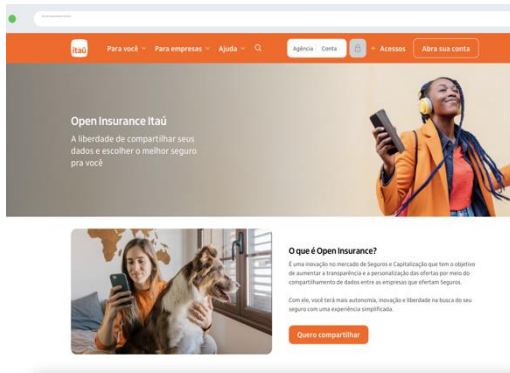
El portal de gestión de consentimientos permite al cliente autorizar, revisar y revocar el compartir por producto

Gestión de pólizas – Itaú Brasil

1 · Portal OI — Quiero compartir
captura real

2 · Consentimientos por producto
mockup del flujo

3 · Revisar / revocar
mockup del flujo

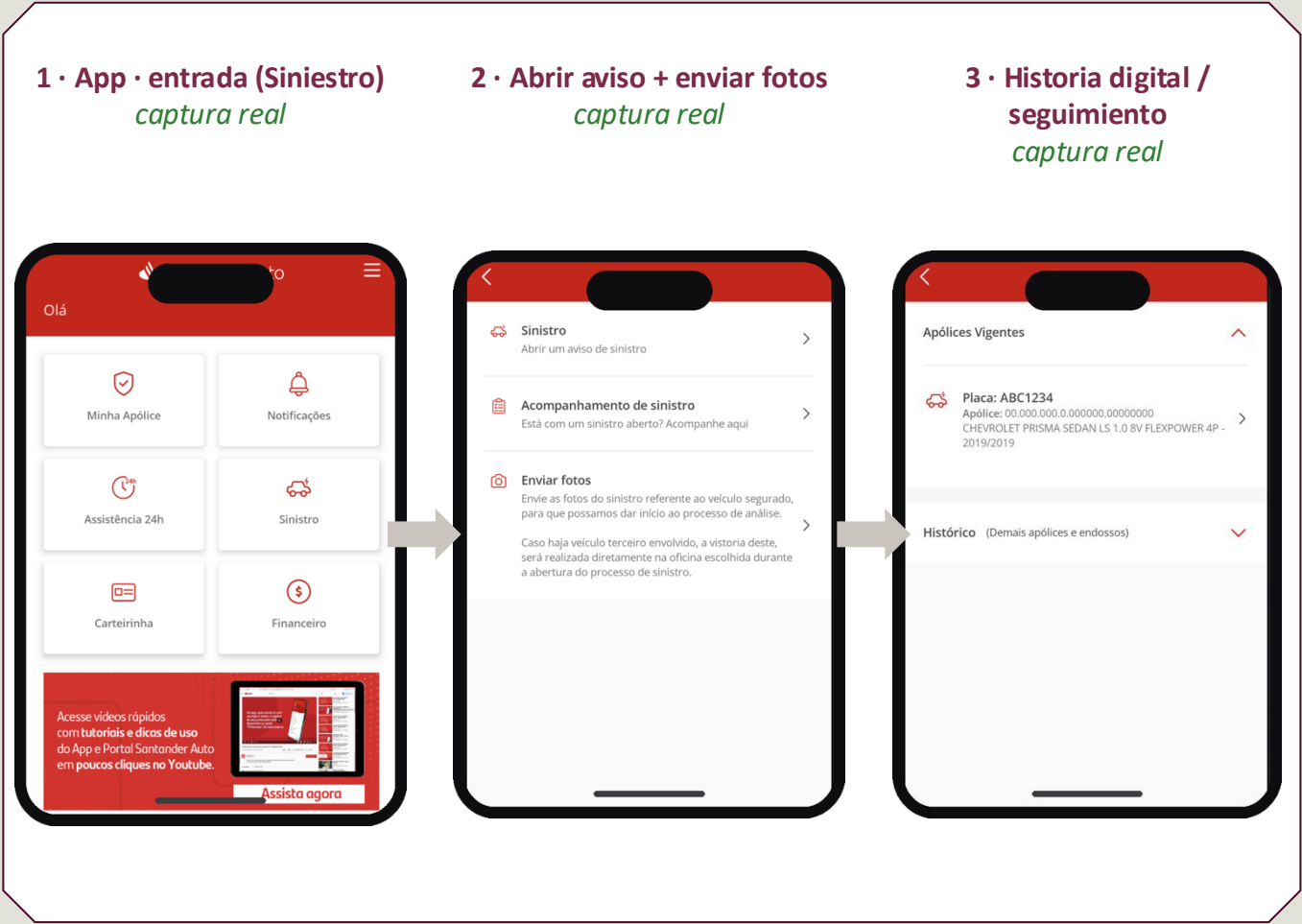


Beneficios

- **Control granular por producto**
El cliente decide qué comparte y por cuánto tiempo
- **Transparencia y trazabilidad**
Histórico completo de consentimientos y finalidades
- **Cumplimiento LGPD / regulatorio**
Revocación efectiva de inmediato
- **Confianza como diferenciador**
La gestión clara del consentimiento reduce fricción y reclamos

El aviso de siniestro digital verifica la cobertura y la indemnización de forma automática desde la app

Proceso de verificación e indemnización – Santander Auto



Beneficios

➤

Aviso 100% digital

Apertura y seguimiento del siniestro sin pasar por el call center

➤

Verificación automática de cobertura

Menor tiempo de análisis e indemnización más rápida

➤

Reducción de fraude y costos

Validación con datos y evidencia fotográfica del evento

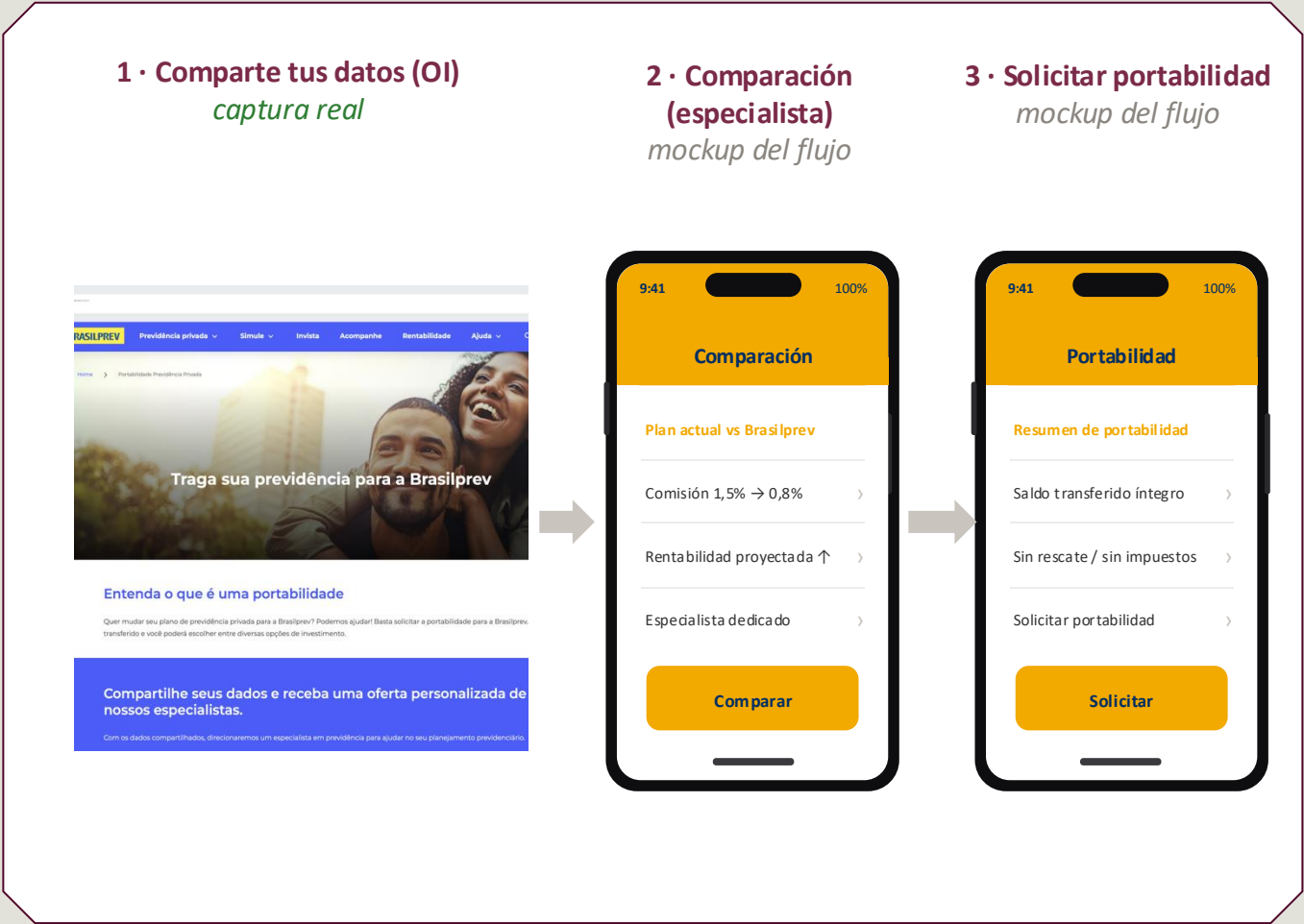
➤

Mejor experiencia post-venta

Asistencia 24h y red de talleres credenciados integrada

El compartir de datos habilita la **comparación y la portabilidad** de previsión entre entidades

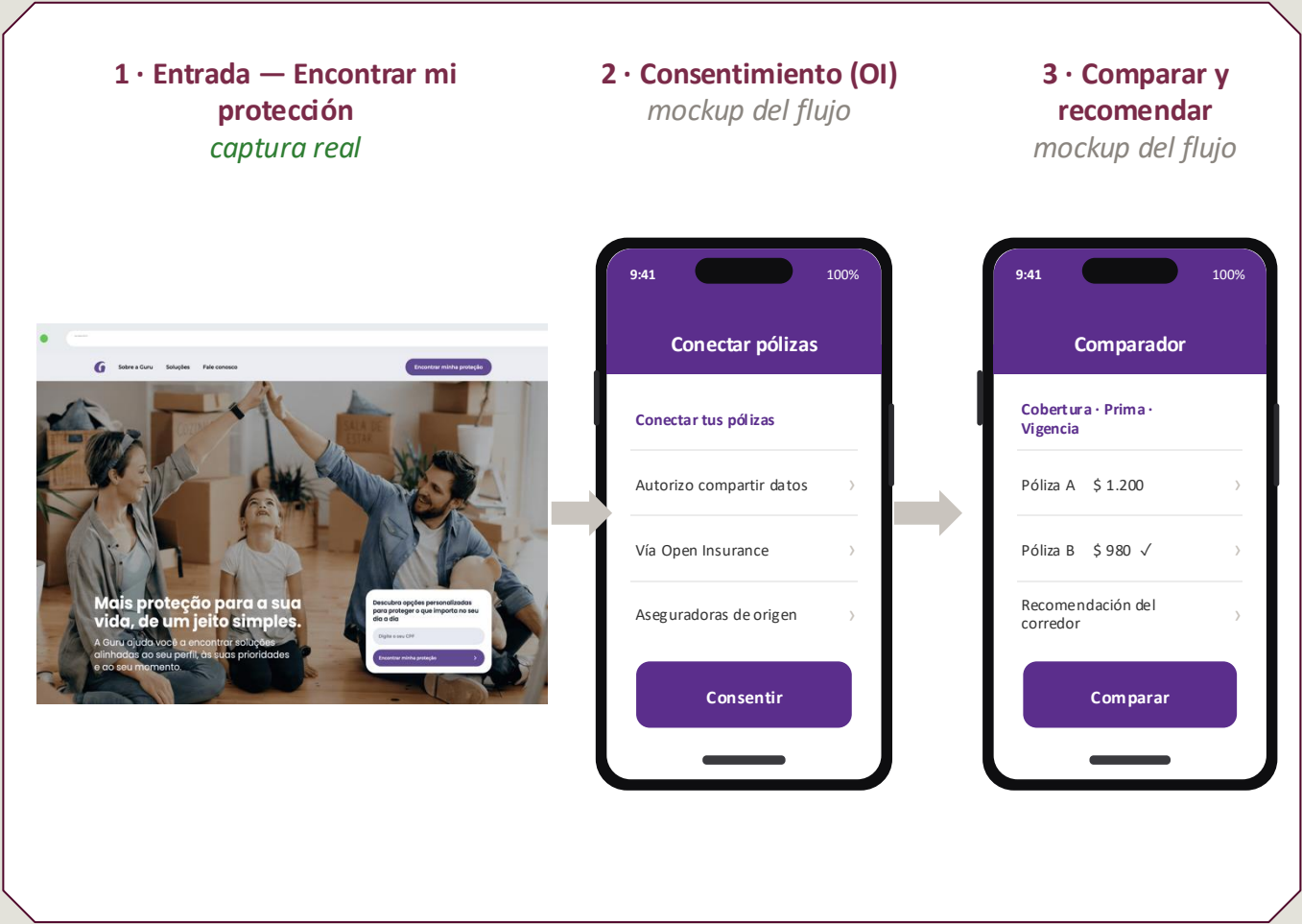
Portabilidad de seguros- Brasilprev



- Beneficios
- **Comparación transparente**
Tasas de administración, cargamento y rentabilidad lado a lado
- **Portabilidad simplificada**
Traslado del saldo sin rescate ni impacto tributario
- **Captación cualificada**
Leads con datos reales del plan de origen del cliente
- **Asesoría personalizada**
Recomendación basada en el perfil y objetivos de cada cliente

La SPOC agrega y compara las pólizas desde un proveedor autorizado, y **habilita al corredor a digitalizar el proceso de distribución de seguros**

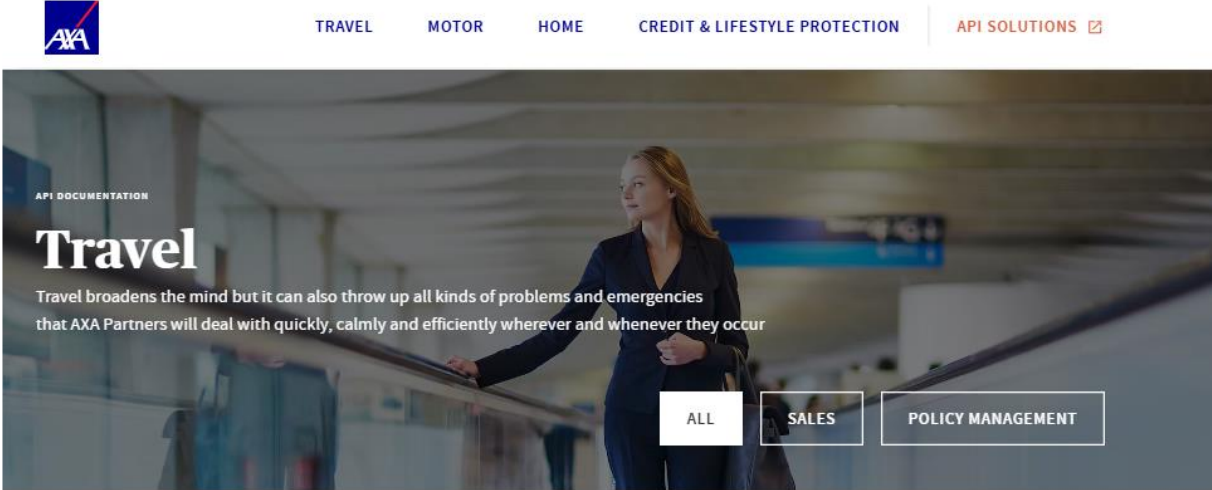
Comparador y portabilidad - GURU SPOC



- Beneficios
- **Comparación multi-aseguradora**
Cobertura, prima y vigencia lado a lado, de forma objetiva
 - **Empodera al corredor**
Gestión centralizada de la cartera y recomendaciones data-driven
 - **Portabilidad y competencia**
Facilita mover o renovar coberturas al mejor precio
 - **Wallet de seguros**
Agrega pólizas, previsión y capitalización en un único lugar

Un caso habilitante es la **generación de un canal comercial** para dar soporte con terceros, una API Market de la aseguradora

API Market para seguros



You want to use our APIs

AXA Partners' Travel insurance APIs provide a seamless solution for travel insurance needs.

By integrating these APIs, customers can easily request insurance quotes based on their travel details, compare different plans, and complete the subscription process online.

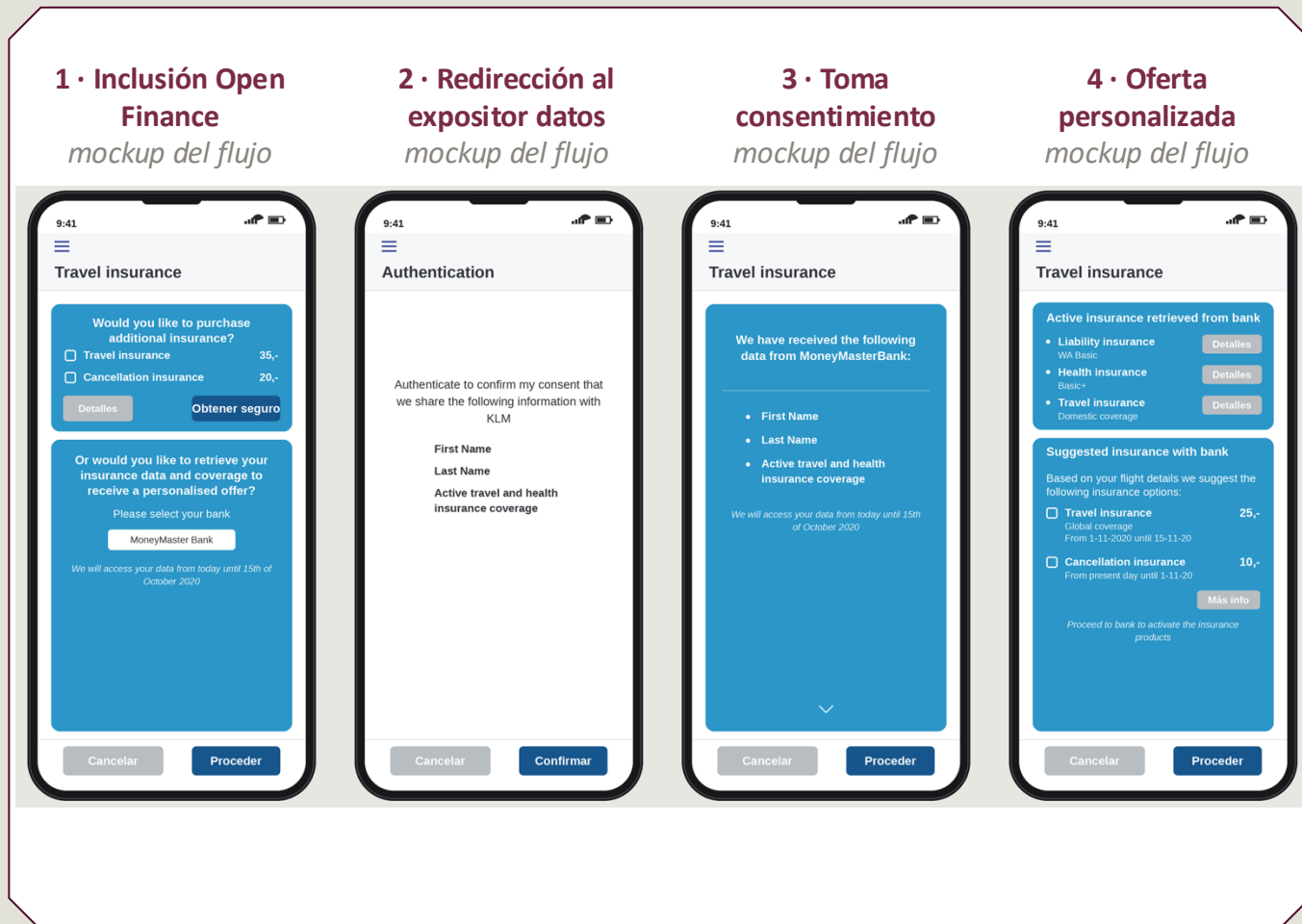
Furthermore, the APIs enable efficient management of insurance policies, allowing customers to make changes, renew policies, and access policy details conveniently. With the help of travel insurance APIs, travel insurance companies can offer a user-friendly and efficient experience, enhancing customer satisfaction and loyalty.

Beneficios

- **Nuevas oportunidades de acceso y conveniencia** Permite ofrecer productos y servicios de seguros integrados en plataformas de terceros, facilitando una experiencia fluida para el cliente en canales no tradicionales
- **Optimizar el proceso nuevas contrataciones con corredores actuales**
Los actuales corredores que están en la punta del proceso podrán agilizar la incorporación de nuevos clientes con el uso
- **Potencial generación de ingresos**
Habilita modelos comerciales con entidades externas, ampliando la oferta de valor y generando nuevas fuentes de monetización a través de comisiones por uso de servicios
- **Ampliación del alcance comercial**
Permite llegar a nuevos segmentos mediante alianzas, mejorando la competitividad y posicionamiento de la aseguradora

Con el Open Insurance la **venta de seguros en canales de terceros** puede ser mucho más rápida y customizada a la necesidad del cliente

Seguros embebidos



Beneficios

- **Ofertas personalizadas**
Permite recomendar coberturas complementarias basadas en datos de seguros vigentes
- **Seguros embebidos**
Habilita la contratación de seguros en plataformas ajenas a la aseguradora, sin redirecciones ni fricciones para el usuario
- **Activación instantánea del seguro**
Mediante flujos de consentimiento y autenticación, el cliente puede contratar y activar coberturas en tiempo real
- **Aumento en la tasa de conversión**
Al ofrecer productos contextualizados, simples y relevantes, se mejora significativamente la conversión

Bima Sugam: el marketplace único que permite comprar, portar y gestionar seguros de todas las aseguradoras en un solo lugar

Marketplace de seguros – BIMA SUGAM



Beneficios

- **ESTADO ACTUAL**
Iniciativa en desarrollo. Es un Hub informativo; su primer producto (el motor) está previsto para el 2026
- **Marketplace único**
Permite comprar, comparar y servir pólizas de todas las aseguradoras en un solo lugar
- **Identidad y cuenta únicas**
Bima Pehchaan + e-IA unifican el historial del asegurado
- **Modelo neutral**
La app entrega tarifas transparentes, sin el sesgo de comisión por los agregadores



¡BRAINSTORMING!

Junto a  **MINSAIT**

    @insurtechileag

Trabajaremos en grupos para evaluar los casos y construir una matriz de valoración en base a distintas variables de impacto y esfuerzo



Dinámica
80 min



A silhouette of a man lifting a child horizontally into the air. They are positioned in front of a bright sunset over a body of water. A wooden pier extends across the middle ground. The scene is bathed in the warm, golden light of the setting sun.

Coffee Break

(20 minutos)

Dinámica de ideación de casos de uso Open Insurance

04



Trabajaremos en grupos para evaluar los casos y construir una matriz de valoración en base a distintas variables de impacto y esfuerzo

Dinámica
60 min



Generaremos mesas de trabajo de N personas y diseñaremos un caso de uso en base a una tipología, evaluando sus requerimientos, impactos y esfuerzos

Tipologías de casos de uso

Onboarding

Cotizar y contratar con datos verificados, sin re-digitar.

Iniciación de pagos

Pago de primas y cobranza inteligente cuenta-a-cuenta.

Agregación y portabilidad de seguros

“Hub” del cliente y cambio sin fricción entre aseguradoras.

Suscripción y tarificación con datos

Pricing dinámico y mejor evaluación de riesgo.

Eficiencia operativa y fraude

Gestión digital del siniestro y detección de fraude.

Seguros embebidos (IaaS)

Vender en el journey de un tercero (retail, banca).

Paso a paso del diseño y valoración del caso de uso

1

Aterrizen UN caso concreto dentro de su tipología

2

Complétenlo en el Use Case Canvas de la lámina siguiente.

3

Identifiquen los datos, fuentes de información y finalidad

4

Valore el caso de uso en base a las preguntas e identifique el cuadrante de valor/esfuerzo

5

Identifiquen un representante y preparen un pitch de 3 minutos para presentarlo.

Cada grupo debería completar un Business Canvas con el caso de uso de Open Insurance planteado, definiendo las principales dimensiones de valor

Open Insurance Canvas

Onboarding y prellenado inteligente de seguros

EJEMPLO ILUSTRATIVO

1 Segmento objetivo

Personas que cotizan o contratan seguros de auto, hogar o vida en canal propio, retail, banca o corredor.

2 Problema / oportunidad

Repetir datos genera abandono. El underwriting usa datos declarados con validación limitada.

3 Propuesta de valor

Agilizar la cotización y contratación con prellenado y menos errores. Apoyar el underwriting con datos contrastados.

4 Datos que necesita

Datos de identificación y contacto.

Pólizas, vigencias, primas y montos asegurados.

Datos del bien e historial de siniestros por ramo.

5 Fuente de los datos

Desde el SFA (API)

Otras fuentes

6 Rol en el ecosistema

PSBI: consume datos autorizados.

IPI: provee información de seguros.

PSIP: solo al añadir iniciación de pagos.

7 Finalidad del consentimiento

Usaremos los datos que autorices compartir para prellenar tu solicitud, evaluar el riesgo y preparar una cotización del seguro que solicites. Si decides contratarlo, también los utilizaremos para completar la contratación.

8 Monetización

Más conversión y prima suscrita.

Menor costo por póliza.

Venta cruzada y comisión de distribución según acuerdo.

9 Métricas de éxito

Abandono [%] y conversión [%].

Tiempo de cotización.

Campos prellenados [%], errores y costo por póliza.

10 Riesgos y dependencias

Calidad y disponibilidad de APIs.

Cobertura de datos por ramo.

Consentimiento, seguridad y costos de integración y consultas.

Minsait Business Consulting

A continuación, se deberá valorar el caso de uso diseñado en **base al valor y el esfuerzo e identificarlo en la matriz de priorización**

Priorización de casos de uso

EJEMPLO ILUSTRATIVO

Onboarding y prellenado inteligente de seguros

Marca una opción por criterio y suma cada eje. Bajo: 4–8 puntos. Alto: 9–12 puntos.

A Valor / Impacto

10 / 12

- Impacto económico** ☐ 1 Marginal ☐ 2 Moderado ☒ 3 Alto / transformacional
- Alcance** ☐ 1 Nicho ☒ 2 Un segmento ☐ 3 Masivo / transversal
- Diferenciación** ☐ 1 Commodity ☒ 2 Algo diferenciador ☐ 3 Ventaja clara
- Encaje estratégico** ☐ 1 Puede esperar ☐ 2 Conveniente ☒ 3 Clave ahora

B Esfuerzo / Complejidad

9 / 12

- Una puntuación más alta indica mayor dificultad.
- Disponibilidad del dato** ☐ 1 Disponible ☒ 2 Parcial ☐ 3 No / varias fuentes
- Complejidad técnica** ☐ 1 Base lista ☒ 2 Media ☐ 3 Alta / stack nuevo
- Dependencias regulatorias / terceros** ☐ 1 Ninguna ☐ 2 Alguna ☒ 3 Varias (registro + cert.)
- Madurez organizacional** ☐ 1 Definida ☒ 2 Parcial ☐ 3 Mucho por definir

Resultado de la priorización

VALOR / IMPACTO

Alto · 9–12

- ☐ **Quick Win**
Priorizar en el roadmap.
- ☒ **Apuesta estratégica**
Abordar por fases y con responsable.

- ☐ **Mejora incremental**
Evaluar según capacidad y bajo riesgo.
- ☐ **Reconsiderar / descartar**
No priorizar ahora o acotar el alcance.

Bajo · 4–8

Bajo · 4–8

Alto · 9–12

ESFUERZO / COMPLEJIDAD

A = 10 · B = 9 | Apuesta estratégica. Ejemplo: alto valor, con datos parciales y dependencias de habilitación.

Contacto

¡Gracias!



Francisco Mora – Figueroa

Director Open Business

fmlfigueroa@minsait.com

+34 617884483 (Whatsapp)



Juan Manuel Jiménez

Responsable Open Business LATAM

bamoya@minsait.com

+34 609809956 (Whatsapp)



Benjamín Adrián Moya Maturana

Manager Open Business Latam

bamoya@minsait.com

+56 999090560

Contacto de WhatsApp





¡GRACIAS POR PARTICIPAR!



    @insurtechileag





InsurteChile[®]

Asociación Gremial