



20  
23

# 1° Estudio de Digitalización, Mercado Insurtech

Realizado por InsurteChile  
Agosto 2023

## Este estudio...

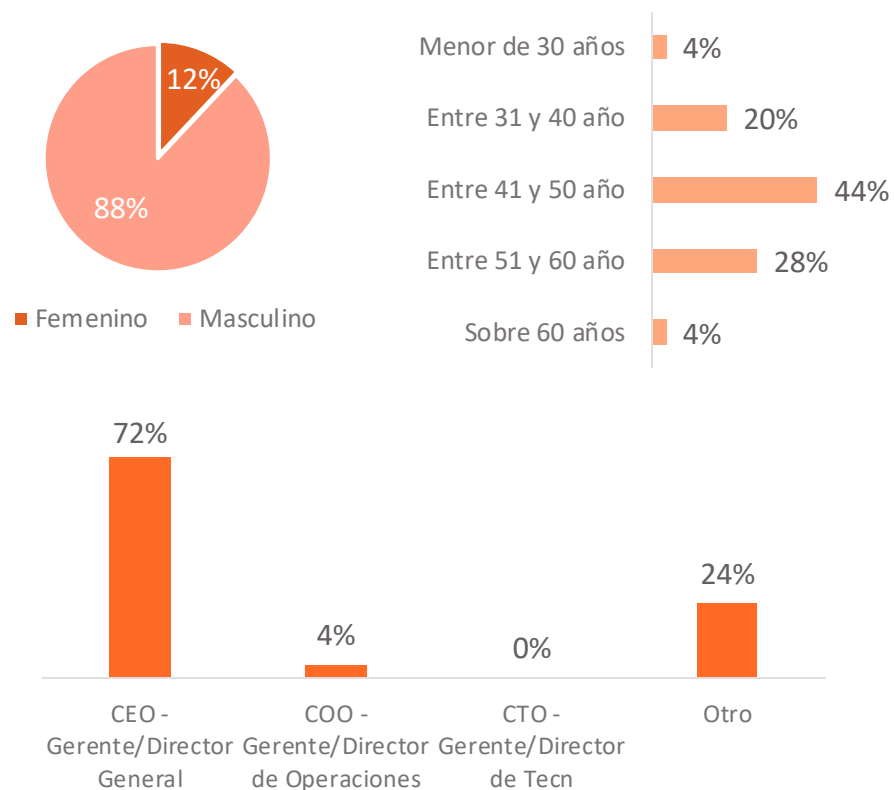
---

- Se planificó y ejecutó bajo el **Squad de Posicionamiento de Marca de InsurteChile** donde participan varios de nuestros asociados. Especial agradecimiento a **Catalina Correia, Gerente Marketing de Lisa Inusrttech** quien lideró la parte técnica del estudio.
- Agradecemos la colaboración y **el apoyo de la AACH** en la distribución y recolección de información de la industria tradicional.
- Aborda el **44% mercado inusrttech local** (25 respuestas de Inusrttech, de un total de 57 reconocidas a enero 2023). Aborda el **33% del mercado tradicional** (17 respuestas de Compañías Aseguradoras de un total de 52 marcas únicas).
- El Estudio de campo se realizó durante 3 semanas (mayo 2023)
- Es un **punto de partida** desde donde proyectamos **construir indicadores para la Industria Insurtech y tradicional, sobre digitalización, penetración de tecnologías y colaboración entre otros temas de interés mutuo. Aspiramos a ver la evolución de estos indicadores en el tiempo.**
- En el intertanto establecemos algunas comparaciones con la región y la Industria Fintech, según el informe de **Finnovista Fintech Radar del año 2021** (cierre 2020).

Liderazgos en las (I) muy maduros! 76% tienen mas de 40 años ...¿será que se requiere mas experiencia en la industria para fundar o dirigir una (I)?

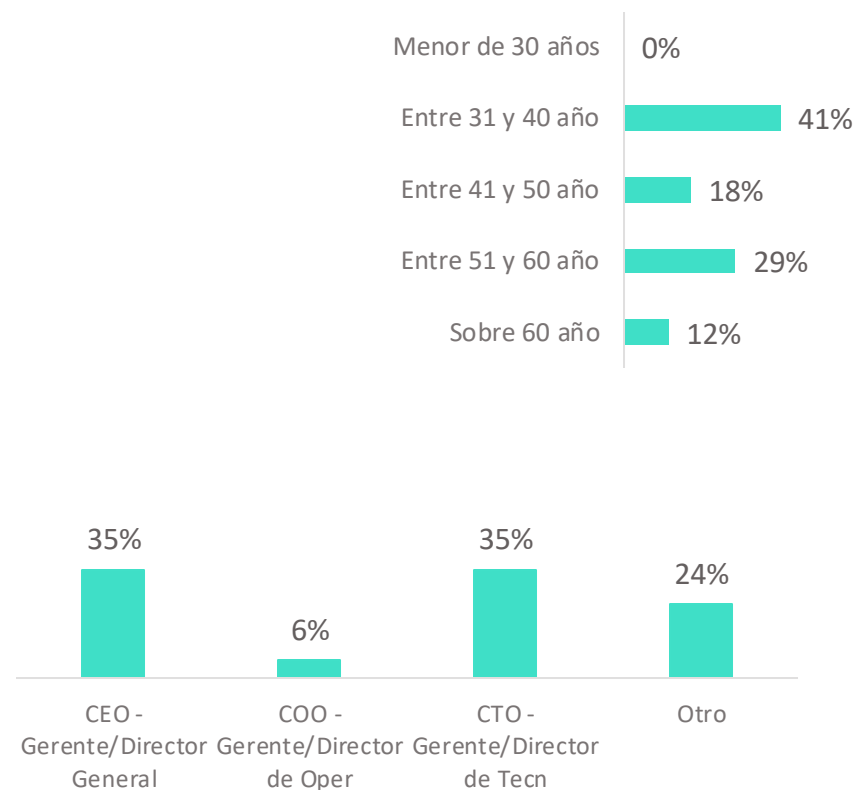
### Insurtech (I)

Base: 25 encuestas



### Aseguradora (A)

Base: 17 encuestas



- Similares % sobre 51 años en liderazgos.
- Escasa participación femenina en dirigir el mundo (I)
- Buena participación de gente relativamente joven en la administración corporativa de (A)

Asimetría total en tamaños de operación: ratificando a las (I) con una operación pequeña en este mercado (casi 50% tiene menos de 25 personas (53 personas promedio) y ventas menores a UF12.000 al año) ...40% de las (I) exportan, duplicando el Índice de Internacionalización Chileno

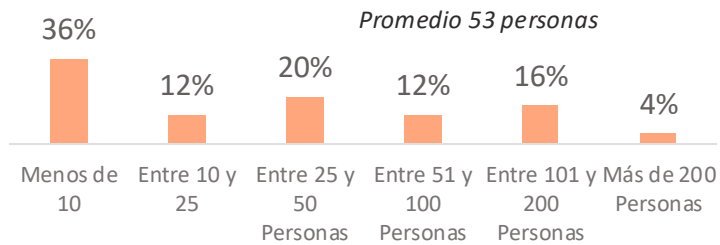
## Insurtech (I)

Base: 25 encuestas

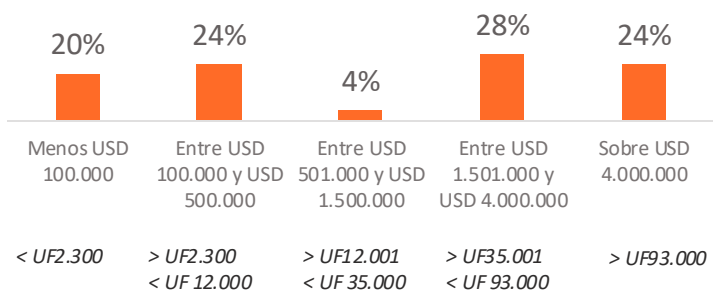
En qué zonas geográficas tiene operaciones su Empresa



¿Cuántas personas trabajan en la operación de su país?



Indíquenos el tamaño de su Empresa en ventas

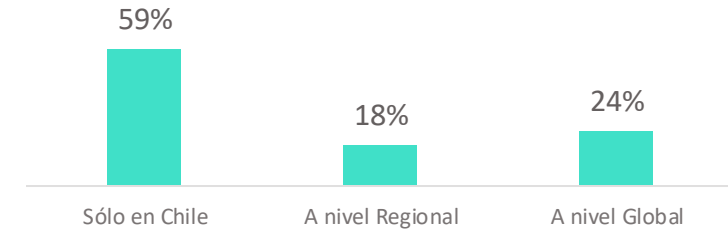


< UF2.300 > UF2.300 > UF12.001 > UF35.001 > UF93.000  
< UF 12.000 < UF 35.000 < UF 93.000

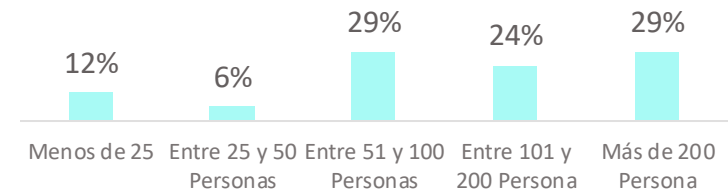
## Aseguradora (A)

Base: 17 encuestas

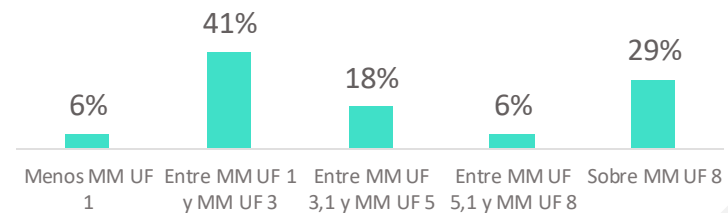
En qué zonas geográficas tiene operaciones su Empresa



¿Cuántas personas trabajan en la operación de su país?



Indíquenos el tamaño de su Empresa en ventas

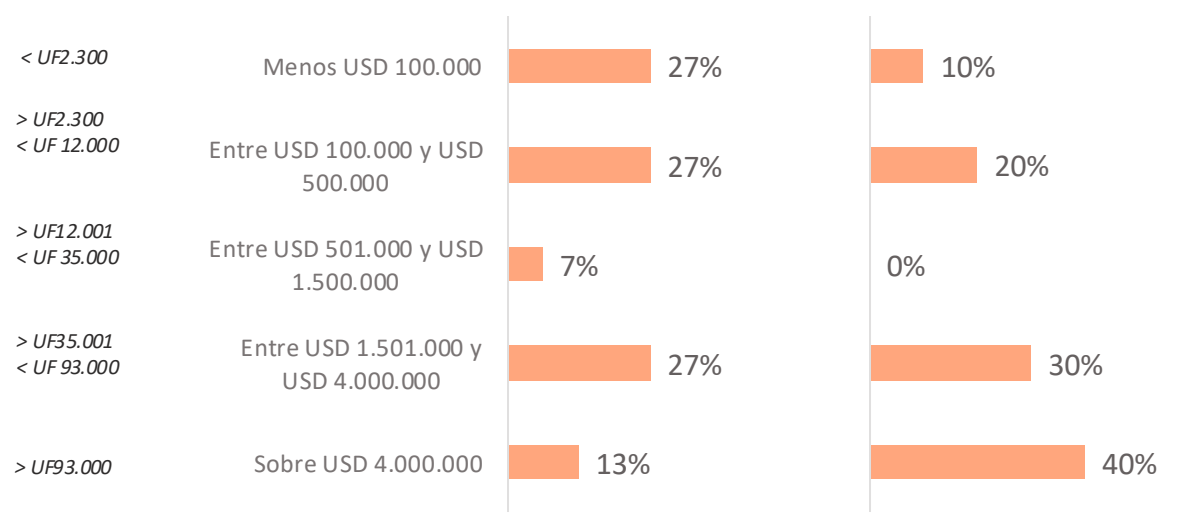
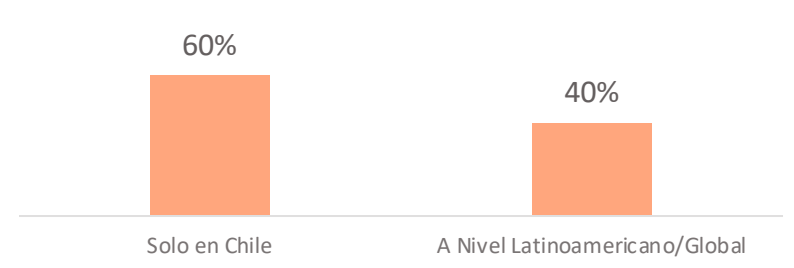


La apertura a nivel regional claramente es para tomar escala: 70% de las que operan regionalmente tienen ingresos sobre MMUSD 1,5 Anuales.

...40% de las (I) exportan, el mercado Chileno es muy pequeño? lento? o poco colaborativo?

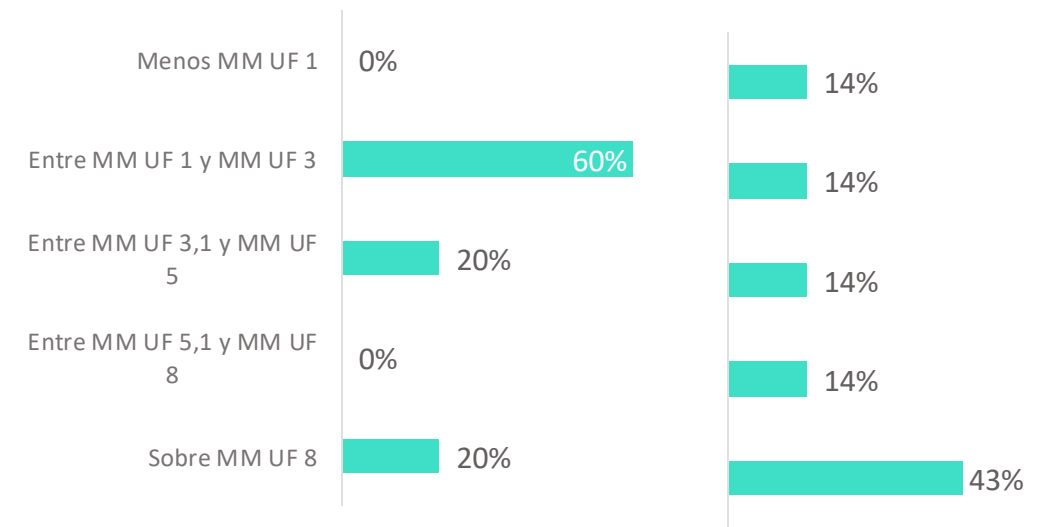
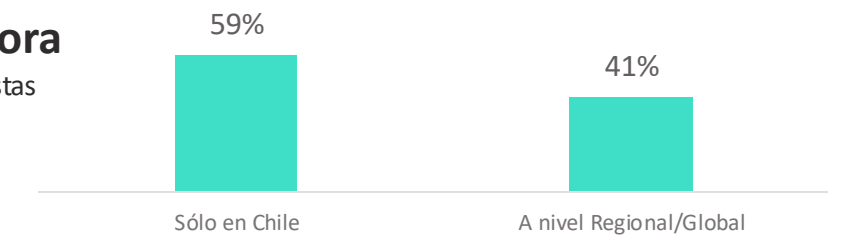
### Insurtech

Base: 25 encuestas



### Aseguradora

Base: 17 encuestas



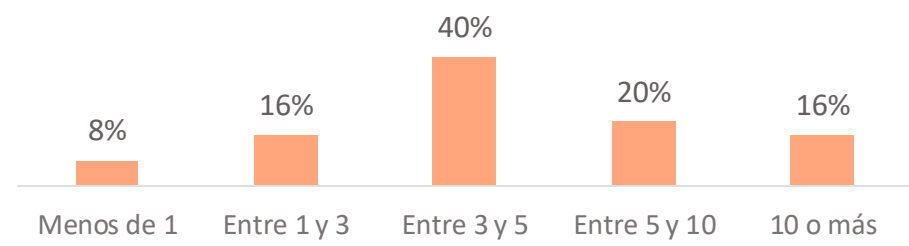
- El 54% de nuestras (I) de operación local reportan ingresos menores a USD500.000, exactamente el mismo porcentaje de Fintechs chilenas que lo reportaban el 2020 (¿rezago de 2 años en la industria insurtech?)
- También hay coincidencia en el rango entre 500 mil a 4 MMUSD, rondando el 30%.
- Lástima que no preguntamos si alguna (I) esta sobre los MMUSD15 😊 (fintech un 2%)

# Insurtechs bastante maduras: 36% sobre 5 años desde su creación y 72% en crecimiento y expansión. ...¿No logran despegar?...¿industria muy lenta?

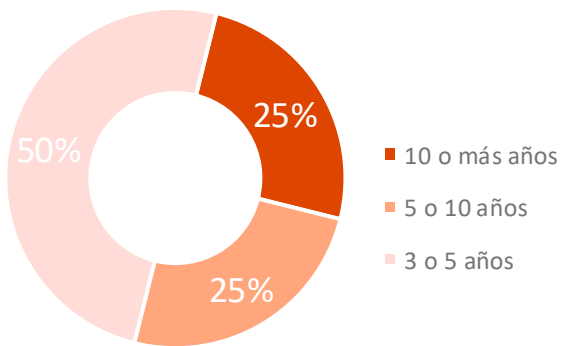
Etapa en la que se encuentra su Insurtech



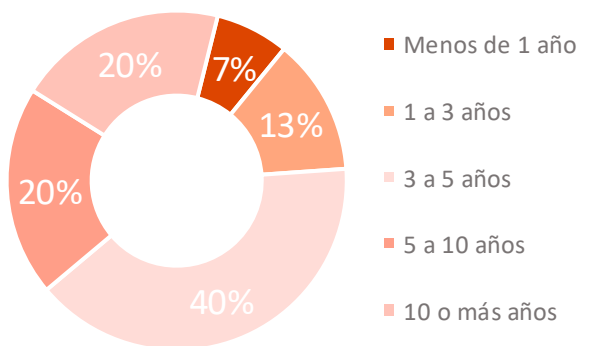
¿Cuántos años tiene su Empresas desde su constitución legal en su país?



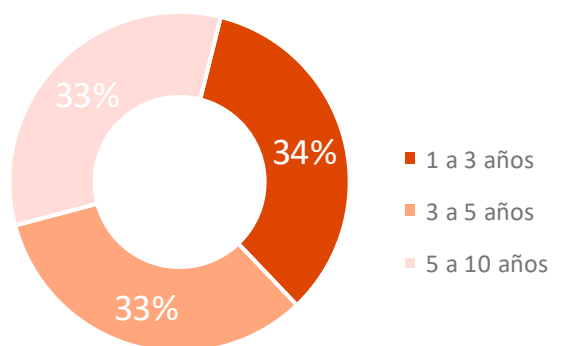
Early Stage



Growth Stage



Expansion Stage



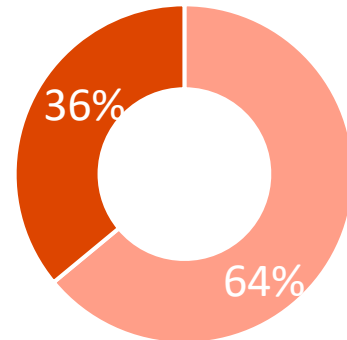
- Nuestras (I) están en un rango promedio de 4,0 a 6,2 años de antigüedad en el mercado. **Promedio 5,1 años.**
- Levente superior a lo que reportaba la industria Fintech Regional al cierre de 2021 de **4,6 años para la Alianza del Pacífico.**

Insurtech con foco en distribución y productos embebidos: 64%, levemente superior a la región con 59 %...¿Chilenos mas creativos y compitiendo con la intermediación tradicional? ...¿o menos técnicos para enfrentar dolores específicos de la industria? ...¿o conocen menos todos los dolores de la industria?

### Insurtech (I)

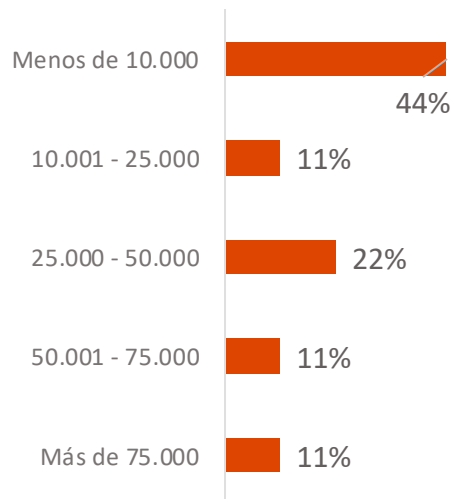
Base: 25 encuestas

Clasificación de Insurtech



¿Cuántas transacciones en promedio mensual tuvo en 2022?

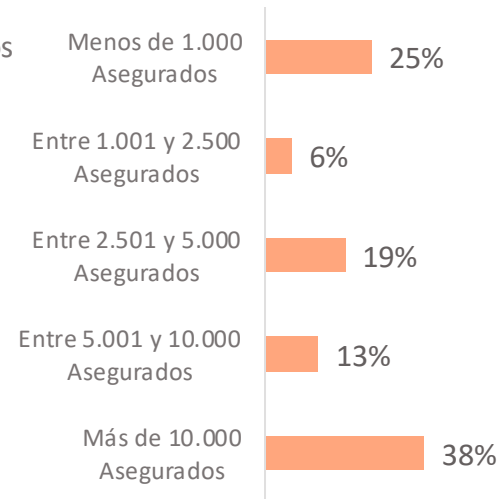
Base: 9 encuestas



■ Distribuidor Digital y/o Productos Embebidos  
■ Habilitador - Servicios de Back Office

¿Cuántos Asegurados tiene su Empresa en su país (al cierre 2022)?

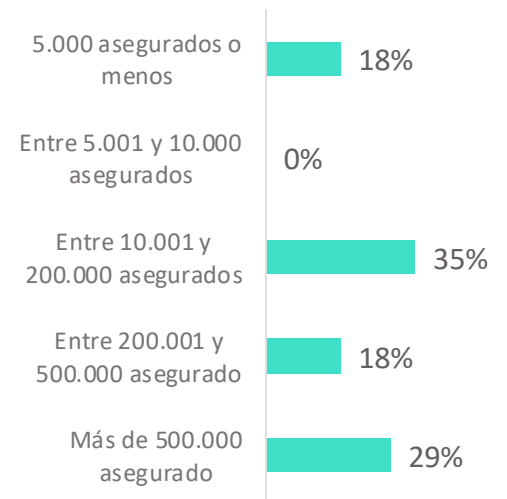
Base: 16 encuestas



### Aseguradora (A)

Base: 17 encuestas

¿Cuántos Asegurados tiene su Empresa en su país (al cierre 2022)?



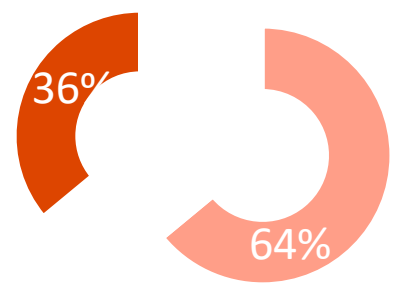
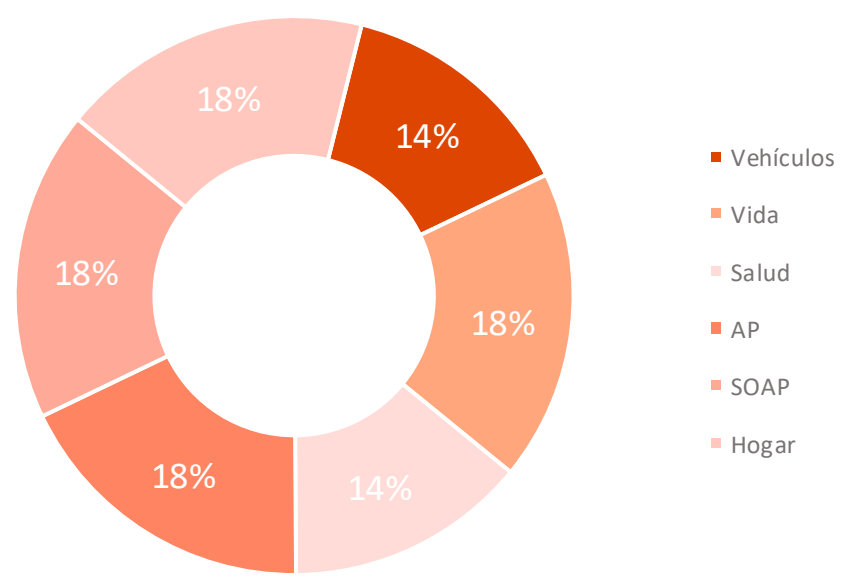
- 62% de las Insurtech distribuidoras tienen menos de 10.000 asegurados al cierre de 2022, penetración sorprendentemente similar a la industria Fintech al 2020, con un 63% de ellas con menos de 10.000 usuarios anuales.

Insurtechs habilitadoras participan igualmente por ramo, mientras que la venta digital esta muy desarrollada en algunos ramos como AP, Auto, Soap, Vida y y salud individual...¿Por qué las Insurtechs no entran con la misma fuerza al mundo de Pyme, Comercial lines y grandes riesgos?

Habilitadores o Productos Embebidos



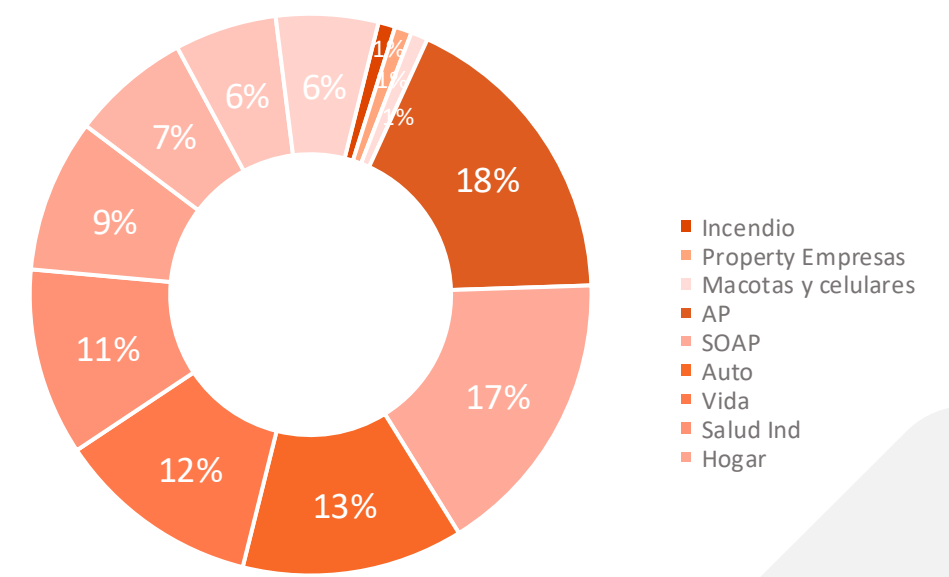
Ramos Abordados por habilitadores



Distribuidores



Venta Digital, Total o parcial, por ramo

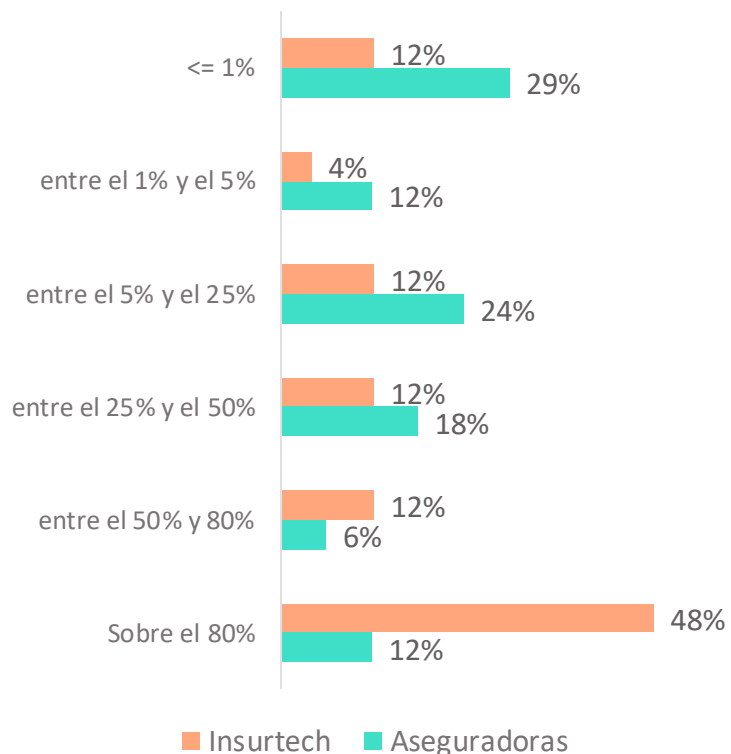




Casi el 50% de las (I) sostienen tener mas de 80% de sus ventas/procesos 100% digitalizados, mientras 29% de las (A) sostiene no tener ventas/procesos 100% digitalizados. Oportunidad de match?

### Ventas /Procesos Digitales (100%)

Considerando una Venta 100% Digital como un proceso 100% automatizado, digital y online, desde la cotización hasta la emisión de la póliza y su respectivo despacho al cliente, sin intervención de personas para asistir la cotización y/o venta).

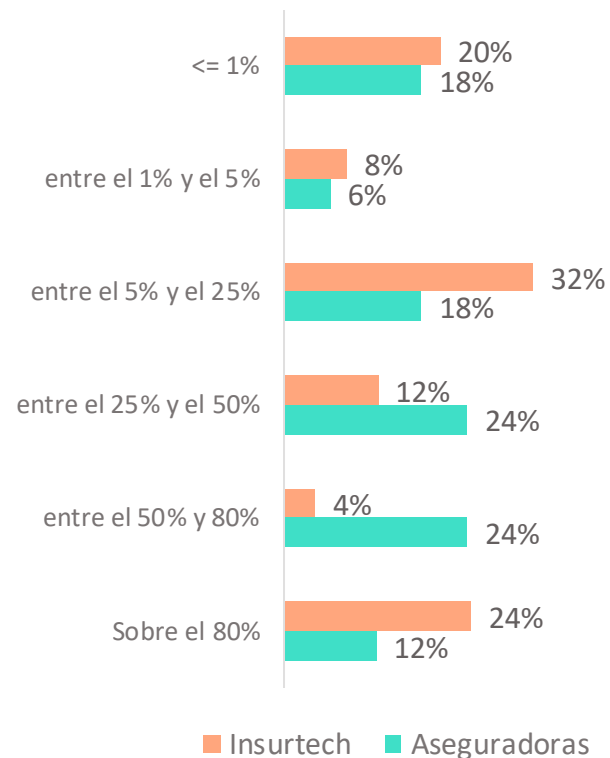


**% IDA: 12%**

**% IDI: 48%**

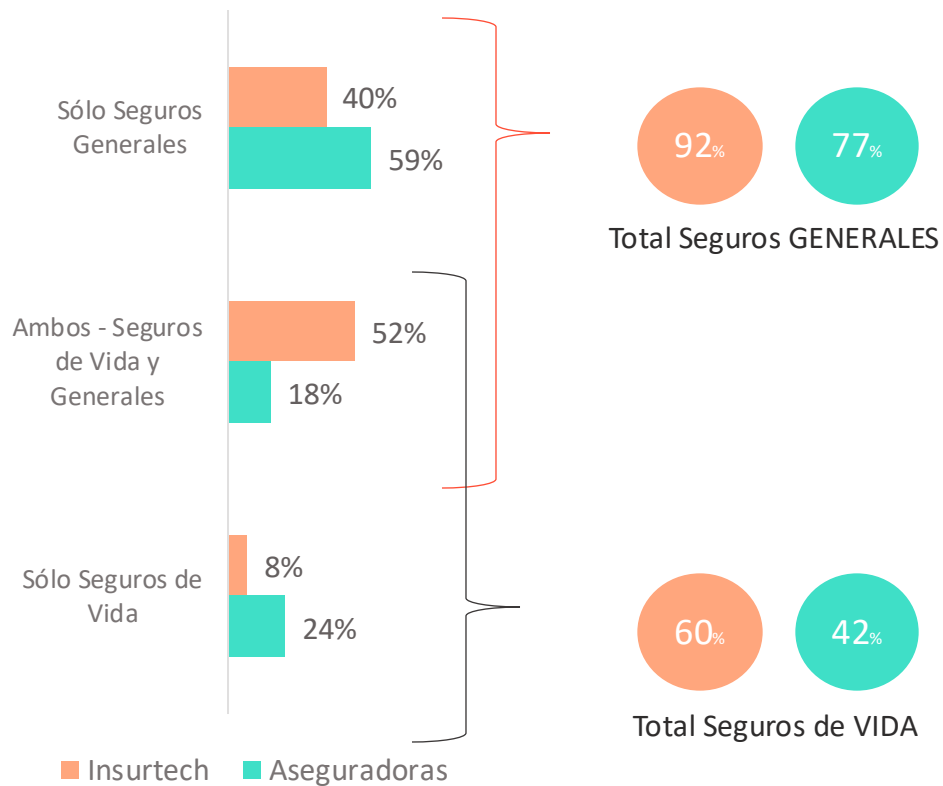
### Ventas /Procesos Parcialmente Digitales (70%)

La mayor parte del proceso (sobre 70%) es automatizado, digital y online, pudiendo existir algunos procesos manuales y asistidos por personas, ya sea en la cotización, emisión o despacho de la póliza.

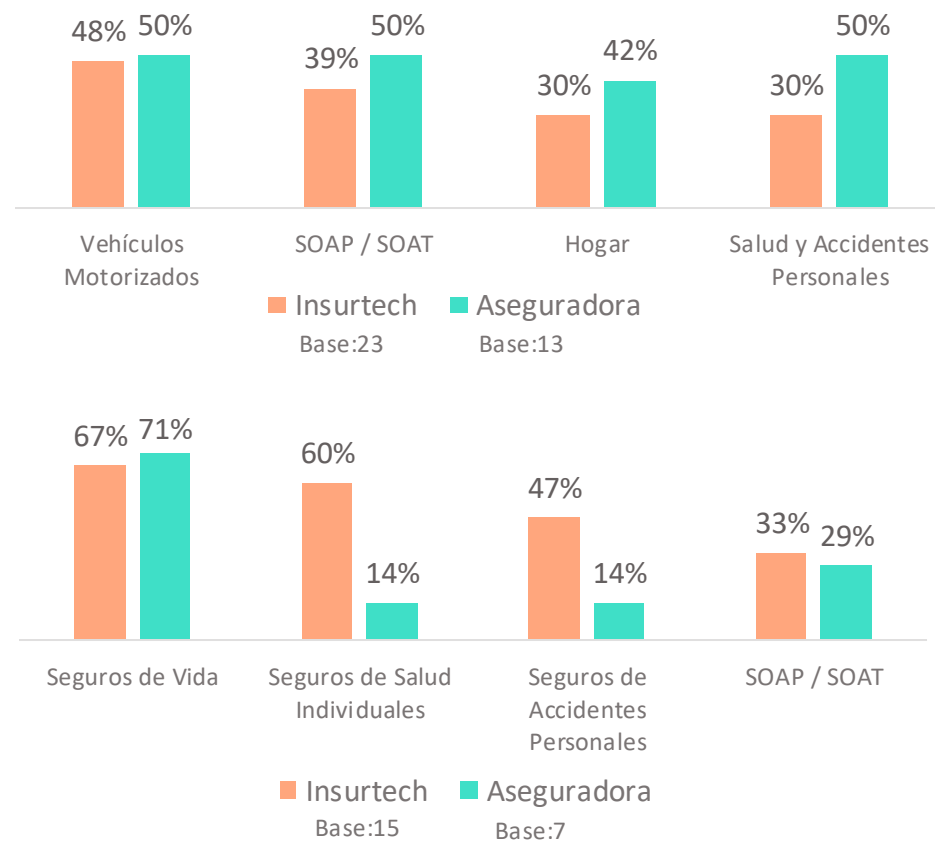


# Oportunidad de desarrollo en seguros de salud y AP para las Compañías de Vida. ...¿en este mundo post-pandemia, nos damos cuenta que la venta digital pierde relevancia?

Indíquenos los ramos atendidos por su Empresa

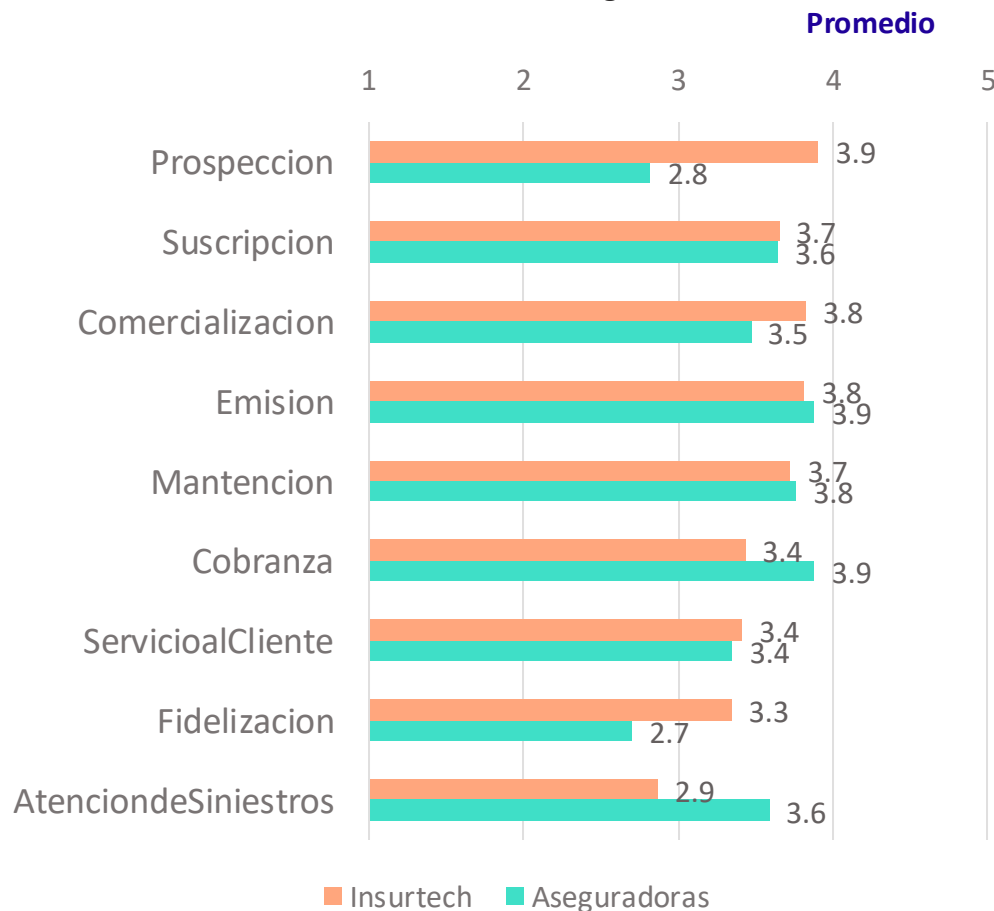


En cuáles de los siguientes ramos su Compañía dispone de **Venta Digital (Total o Parcial)**



## % de Digitalización: Los GAP entre aseguradoras e insurtechs no son tan significativos: existe alguna sobreestimación de parte del sector tradicional o el valor de las insurtechs no es tan diferenciador?

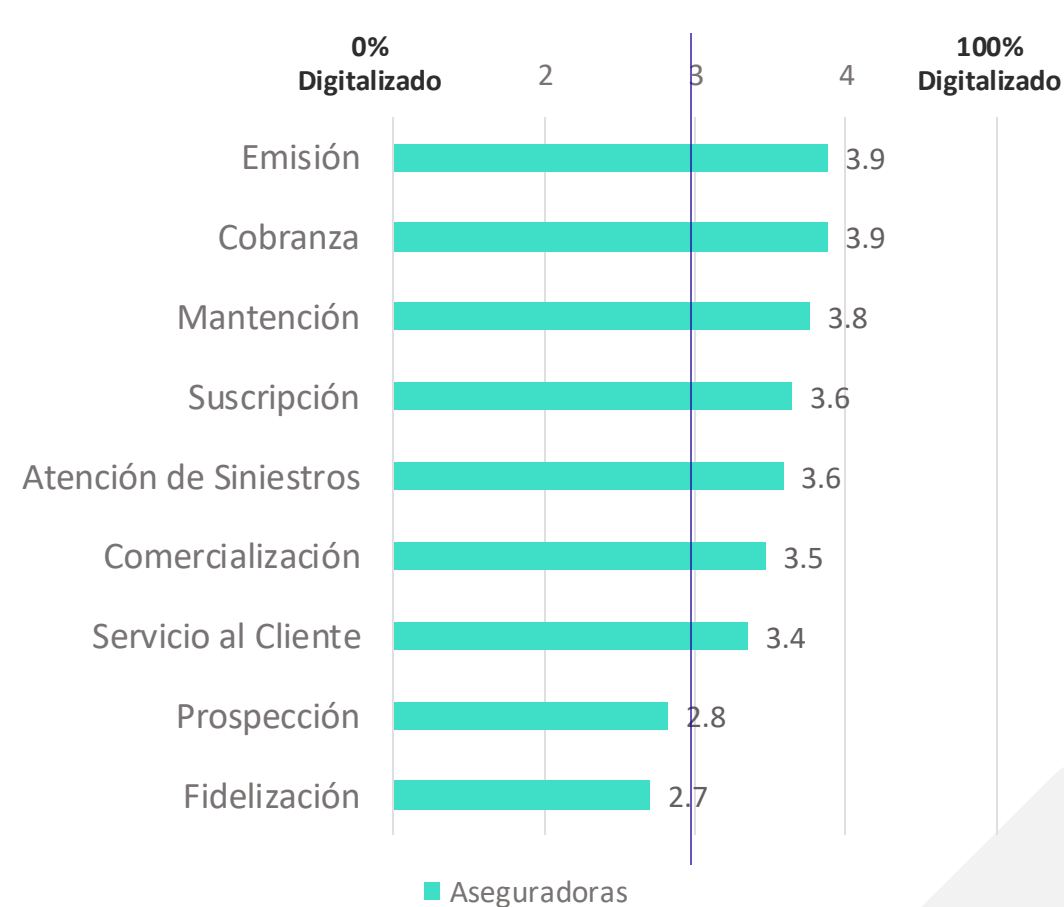
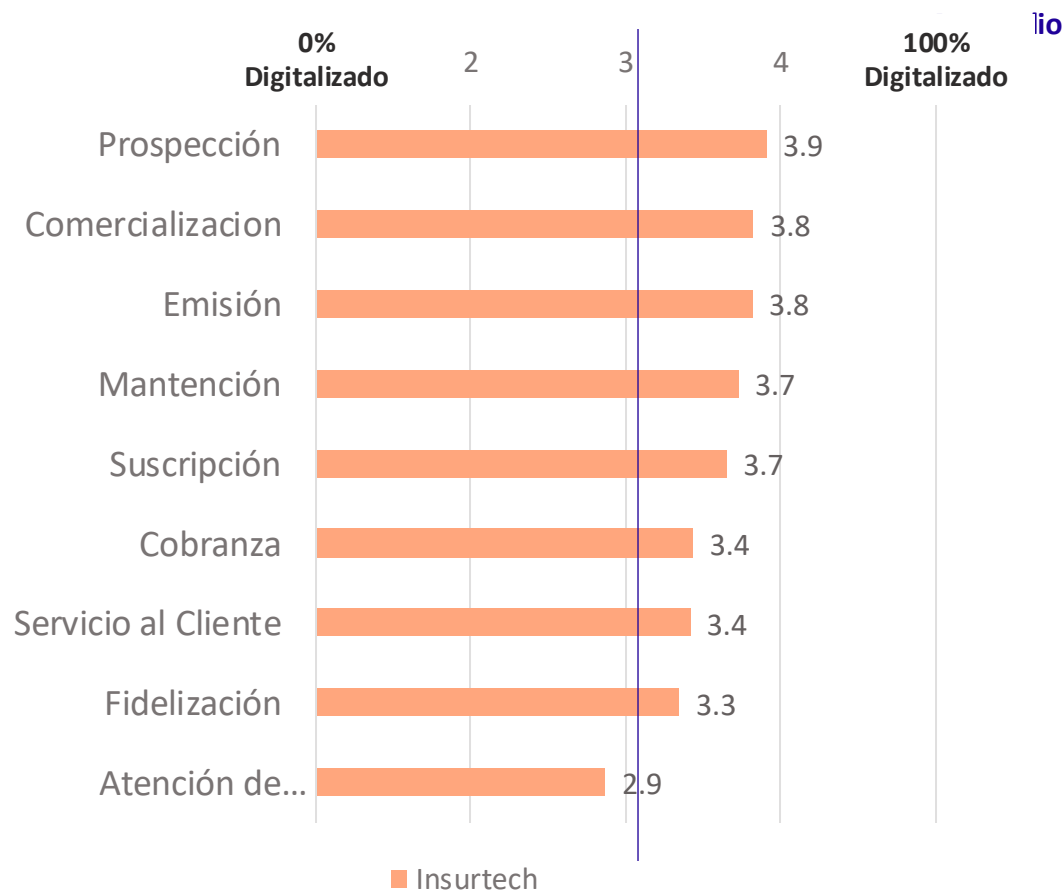
Pensando en la oferta de valor de su Insurtech al mercado y utilizando una escala de 1 a 5 donde 1 es "nada digitalizado" y 5 es "100% digitalizado", ¿Qué tan digitalizado se encuentra cada uno de estos procesos?



- Las Aseguradoras reconocen una oportunidad en **Prospección y Fidelización**, donde las Insurtechs tienen para aportar.
- Mientras que los desafíos de **cobranza, mantención y siniestros** al parecer las compañías los han abordado más intensamente.

# ¿Que tan desalineadas están las (I) respecto de las necesidades de digitalización de las (A)? ¿(A) abordan procesos críticos con desarrollo propio: Cobranza, Siniestros?...hay oportunidades en la digitalización para la fidelización “UX”!

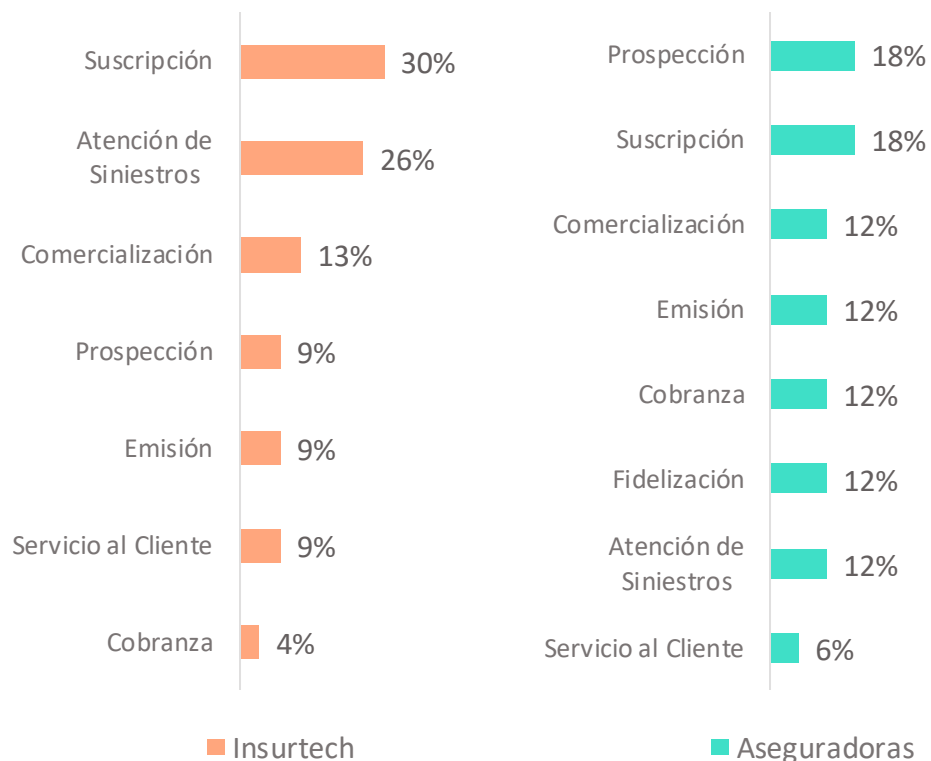
Pensando en la oferta de valor de su Insurtech al mercado y utilizando una escala de 1 a 5 donde 1 es "nada digitalizado" y 5 es "100% digitalizado", ¿Qué tan digitalizado se encuentra cada uno de estos procesos?



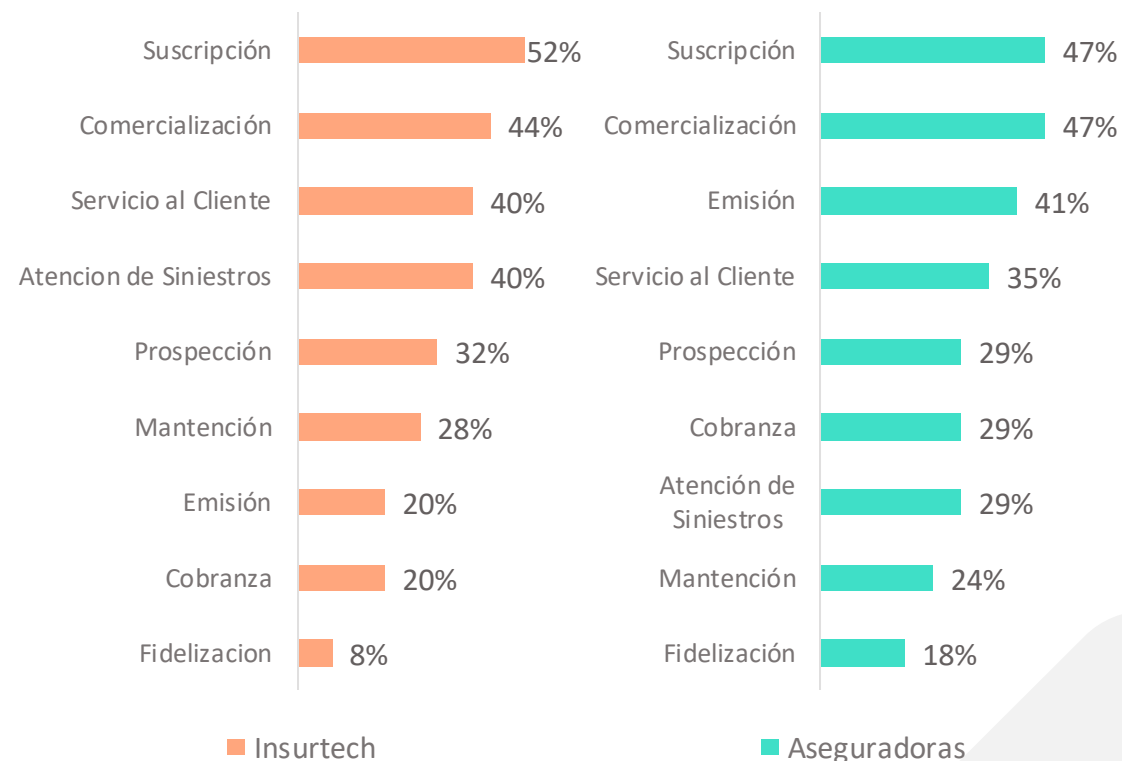
# Servicio al Cliente entra en ambos mundos en las 3 primeras prioridades. Fidelización en la cola de las prioridades,...¿no hay oportunidad ahí para la digitalización?

Si tuviera que priorizar 3 procesos dentro la oferta de valor de su Insurtech /Compañía al mercado para digitalizar al 100%, ¿Cuáles priorizaría? Seleccione máximo 3 procesos

## Primera Prioridad



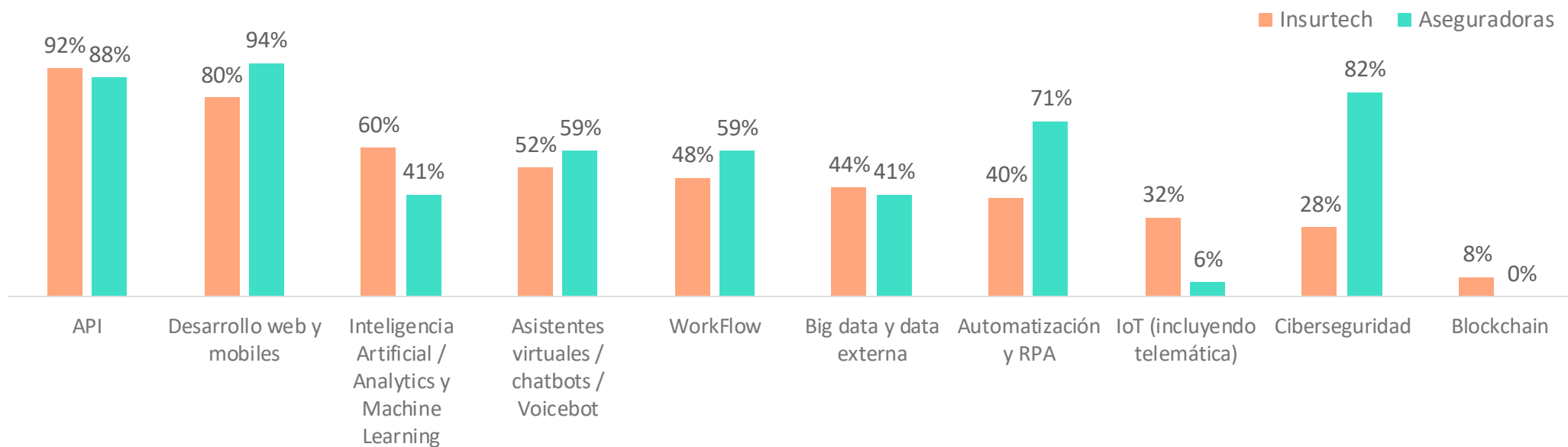
## Primeras 3 prioridades



Las tecnologías usadas son similares, no obstante (A) focalizan más en Automatización, Ciberseguridad y las (I) más en IA e IoT.

...Las tecnologías mas usadas avalan el desarrollo de la comercialización en desmedro de avances mas profundos asociados al uso los datos duros: IoT, IA, Big Data o Analytics.

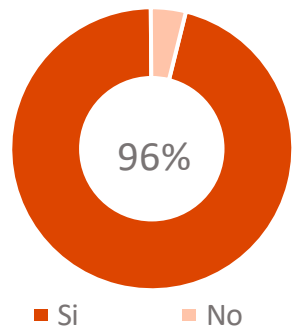
¿Cuáles de estas tecnologías están usando actualmente en su Empresa?



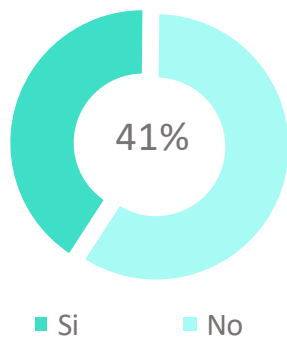
- En las industrias Insurtech y Fintech las APIs, son la principal tecnología utilizada, con diferencia significativa en su penetración 92% de las Insurtechs reconocen usarlas Vs 64% de las Fintech al cierre de 2020.
- La IA ocupa el 3er y 4to lugar respectivamente, después de necesidades mas específicas de cada industria.

# ¿Aseguradoras aun insisten en desarrollos propios? Solo 41% trabaja recurrentemente con (I). Ambas coinciden en que es con un alto grado de integración tecnológica. ...Tiempos de implementación con discrepancia ☹️ ...”¿relatividad del tiempo según tamaños de operación y espaldas financieras?”

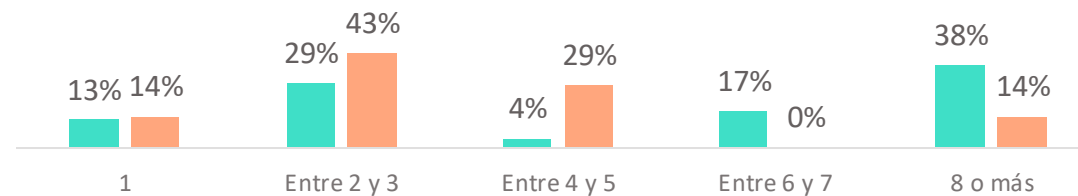
¿Su insurtech aborda procesos recurrentes de la cadena de valor de las Compañías en su país?



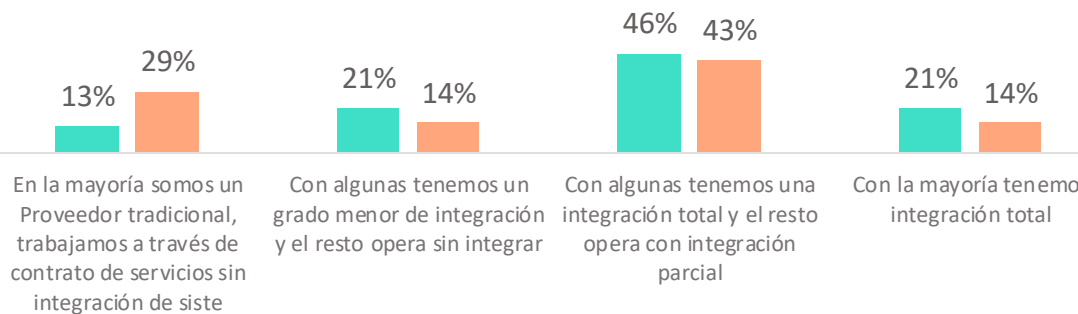
¿Su Compañía aborda procesos recurrentes de la cadena de valor con Insurtechs en su país?



¿Con cuántas Insurtechs trabaja, en promedio, su compañía mensualmente?

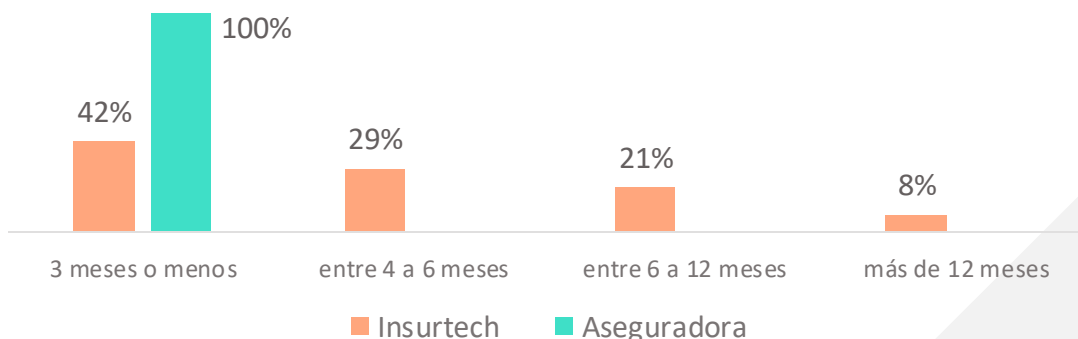


¿Con cuántas Compañías trabaja, en promedio, su Insurtech mensualmente?



¿Cuál es su relación contractual/operativa con la mayoría de las Compañías/ Insurtechs con las cuales trabaja en su país?

¿Cuál es el tiempo promedio de implementación - Integración respecto a un proceso provisto a una Compañía de Seguros/Insurtech en su país?

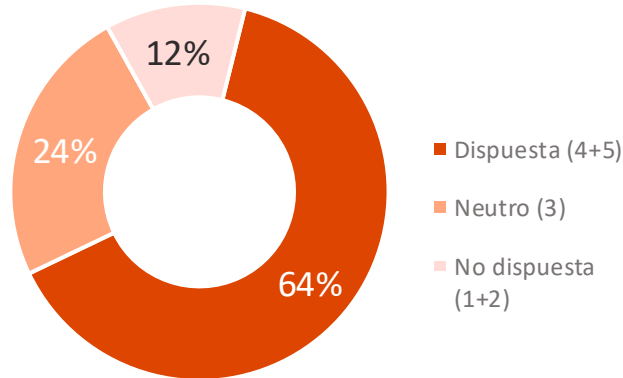


¿Diferentes focos? Mientras que el 42% de las (A) invierte menos del 3% de su presupuesto anual en tecnología, el 72% de las (I) invierten mas de 15% y 52% mas de USD200.000 ... (I) dispuestas en su mayoría a recibir capitales externos

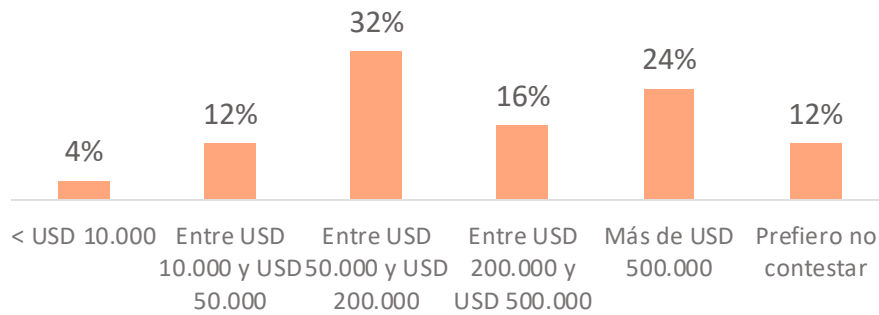
## Insurtech

Base: 25 encuestas

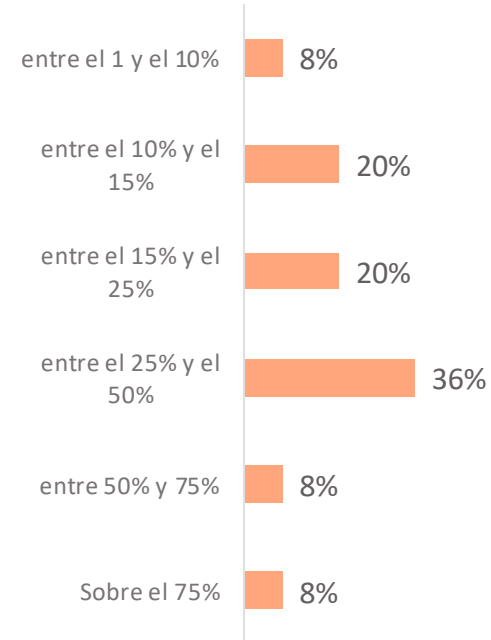
¿Qué tan dispuesta está su Insurtech a permitir ingresos a su propiedad?



¿Cuánto planifica su Insurtech invertir en Desarrollo tecnológico, en los próximos 3 años?



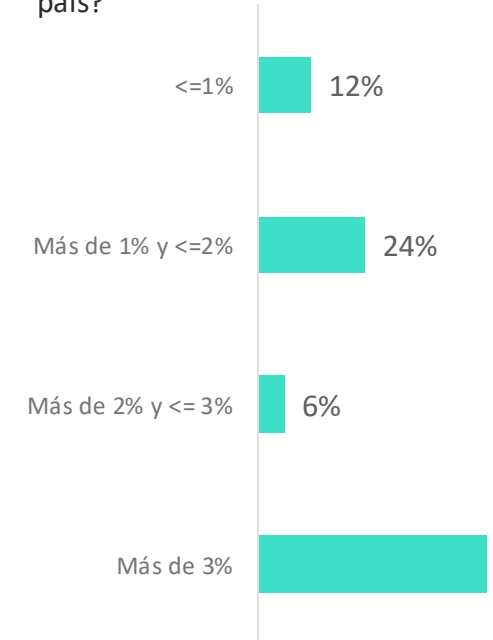
¿Cuánto del presupuesto anual invirtió su Insurtech el último año en desarrollo tecnológico para su operación en su país?



## Aseguradora

Base: 17 encuestas

¿Cuánto del presupuesto anual invirtió su Compañía el último año en desarrollo tecnológico, interno o tercerizado para su operación en su país?

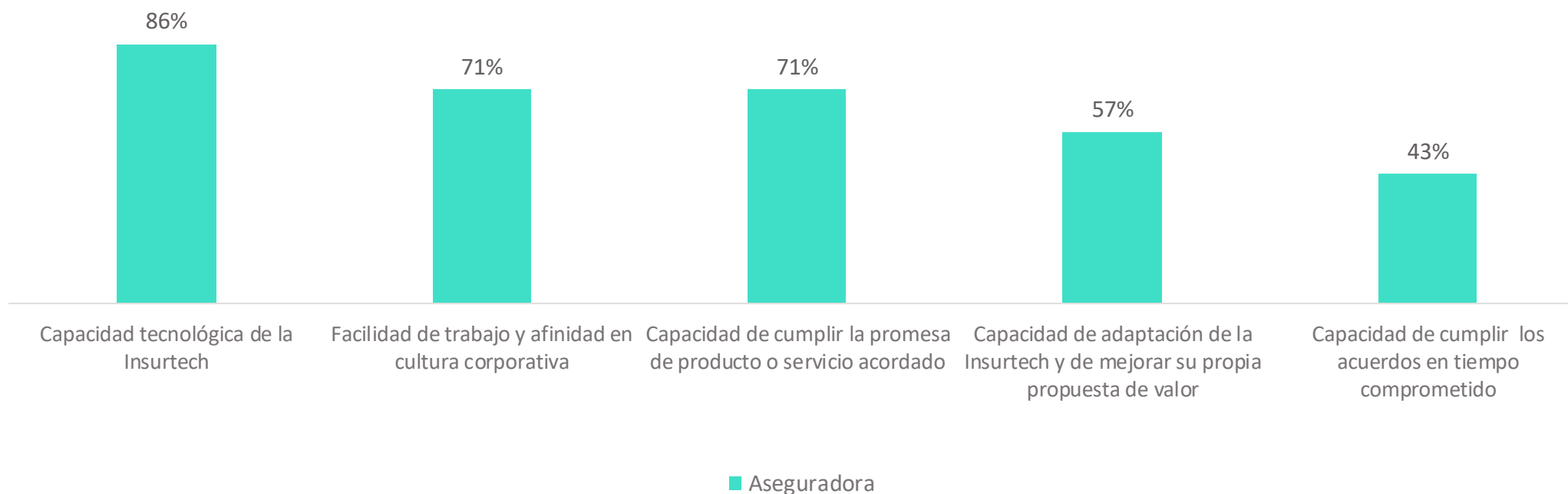




## Alto grado de satisfacción con las Insurtech! ...alta capacidad técnica Los desafíos de las insurtechs de parte de sus clientes aseguradoras son: Agilidad y compromiso de los acuerdos.

Pensando en la Insurtech más relevante para su Compañía en su país y usando una escala de 1 a 5, donde 1 es "nada satisfecho" y 5 es "muy satisfecho", ¿Qué tan satisfecho está con los siguientes atributos?.

**% Satisfechos (4+5)**

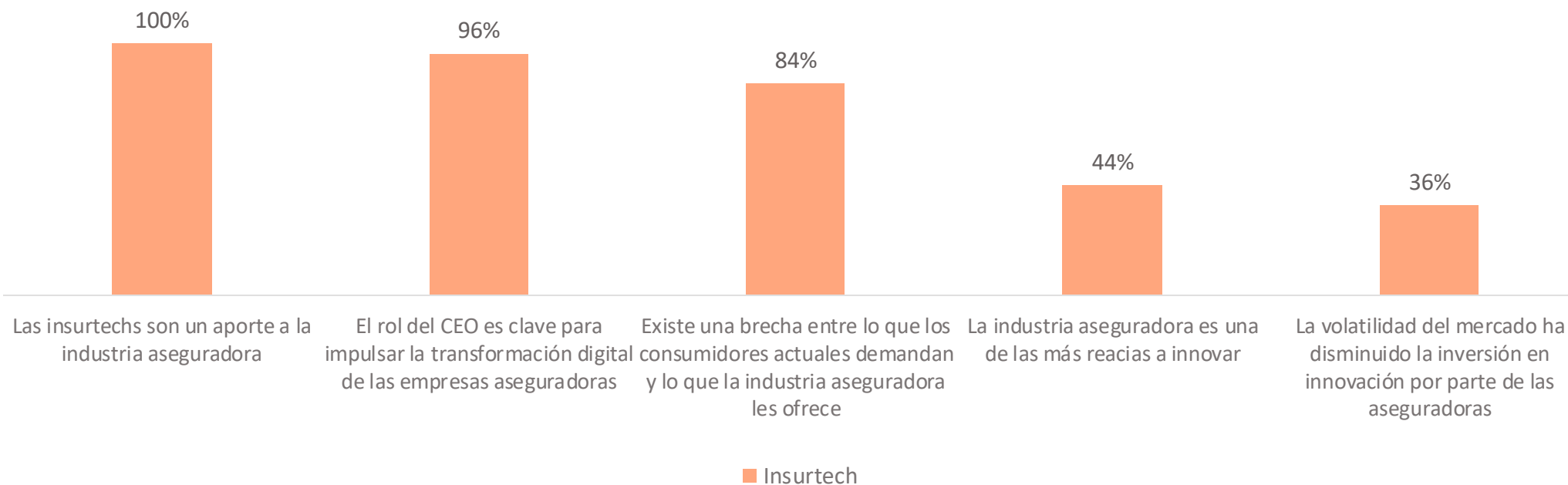


Base: Aseguradoras que trabajen con Insurtech (7)

## El 96% de la Insurtech creen que el rol del CEO es clave en el proceso de transformación digital y el 66% no ve que sea una industria reacia a innovar

¿Cuál es su nivel de acuerdo con las siguientes afirmaciones? Utilice una escala de 1 a 5, donde 1 es “completamente en desacuerdo” y 5 es “completamente de acuerdo”.

**% Acuerdo (4+5)**



¿Qué es lo primero que se le viene a la cabeza cuando piensa en “Compañías de Seguros”?



## En Resumen

---

- Liderazgos maduros en la Industria Insurtech, con un promedio de antigüedad en el mercado de 5,1 años, y el 36% con mas de 5 años de antigüedad. ¿Cuesta que despeguen?
- Similitud entre el desarrollo de la Industria Insurtech a la fecha y la Fintech, chilena y latinoamericana, de hace 2 años.
- 72% de las Insurtech están en etapa de crecimiento y expansión, consecuentemente la mayoría esta dispuesta al financiamiento externo.
- Índice de digitalización: **IDI: 48%, IDA: 12%**, es decir el 48% de las insurtech y el 12% de las Aseguradoras sostiene tener, el 80% de sus procesos o mas, **100% digitales**.
- Falta oferta inurtech en la distribución para Pymes, Comercial Lines y Grandes riesgos.
- Oportunidades de desarrollo tecnológico en Prospección de Clientes y Fidelización.

## En Resumen Continuación

---

- Oportunidades para las Aseguradoras en ofertas más personalizadas, a través de explorar más las tecnologías de Datos, Data Analytics, Big data, entre otras.
- ¿Desalineación en focos de desarrollo entre Insurtech y Aseguradoras?
  - Compañías invirtiendo fuerte en Ciberseguridad, Cobranza, Mantenimiento y Siniestros.
  - Insurtech desarrollándose altamente en Prospección, Suscripción y Comercialización.
- Baja penetración de insurtechs en industria tradicional, sólo el 41% de las aseguradoras declara trabajar con una o más insurtech.
- Alta satisfacción de aseguradoras con la capacidad tecnológica de las Insurtech. Oportunidad de agilidad y cumplir compromisos.

Realizado por InsurteChile

