DF
DIARIO FINANCIERO®
SUPLEMENTO
SANTIAGO DE CHILE
MARTES 31 DE OCTUBRE DE 2023

MES DEL SEGURO: REDEFINIENDO LA INDUSTRIA



DEL ESTALLIDO SOCIAL AL CAMBIO CLIMÁTICO: INDUSTRIA DE SEGUROS ANALIZA DESAFÍOS

A partir de las coyunturas políticas y socioeconómicas locales y globales, el mercado proyecta su transformación, poniendo el foco en innovación y transformación digital.

POR CLAUDIA POBLETE

Los últimos años no han sido fáciles para la economía mundial: pandemia, inflación, guerras y los efectos del cambio climático han afectado las arcas fiscales, a los ciudadanos de todo el mundo y, por cierto, a la industria aseguradora.

En Chile, el estrés de este sector comenzó antes, con el estallido social de 2019, lo que provocó un cambio especialmente en la tarificación de la cobertura de riesgo político, algo muy alejado de la realidad chilena cuatro años antes.

Desde la Asociación de Aseguradores explican que, producto de ese escenario, "se han observado menores crecimientos en los ramos de vehículos, desgravamen y seguros con ahorro", y que por parte de los seguros comerciales se registran igualmente menores primajes para ingeniería, casco, transporte y responsabilidad civil.

El cambio climático y los desafíos de seguridad que enfrenta el país también causan tensión. De hecho, en la industria estiman pagos de entre US$ 80 millones y US$ 100 millones solo por las inundaciones de julio y agosto pasado, mientras que el aumento de robos sigue incrementando la siniestralidad en las pólizas de garantía, provocando prácticamente la desaparición en el mercado de la oferta de garantía de capital preferente.

"A eso se suma que estamos enfrentando un mercado duro, con costos de reaseguro que se han visto incrementados y eso genera un aumento en los valores para el cliente final. El consumo ha disminuido y por lo tanto la industria de líneas personales se ve afectada también", destaca Fabiana De Nicoló, presidenta de Southbridge.

En esta misma línea, desde Vida Security observan un cambio en la demanda de seguros relacionados con dos crisis: la de pensiones, que aún tiene un panorama incierto en el debate político, y la de salud, producto de los problemas que enfrentan las isapres. "En el mundo de seguros de vida el mercado está viendo un incremento muy significativo de las rentas vitalicias como opción en el momento de la jubilación. También hemos notado a lo largo de este año un mayor interés e incremento en las consultas de los clientes respecto a seguros de salud, y específicamente por las coberturas para afiliados a Fonasa", declaran desde la compañía.

Proyecciones y digitalización

Con todo, según cifras de la Asociación de Aseguradores, el mercado asegurador chileno finalizó 2022 con un crecimiento de 15,7%, alcanzando así una prima directa total de UF 324.719.029. Para este año proyectan un crecimiento de 15% en la prima directa.

Estos resultados se deben, en parte, a la apuesta de la industria por su transformación digital y a un apetito por crear nuevos servicios, como lo refleja la irrupción de la industria fintech, la futura oferta de seguros paramétricos y de seguros inclusivos, innovaciones que permitirán que más personas e industrias puedan acceder a este tipo de protección financiera.

"Estamos trabajando en transformación digital, apostando a la innovación e incorporando nuevas herramientas tecnológicas que nos permitan ir expandiendo nuestro negocio, con el gran desafío de que la industria tenga una oferta más atractiva, diferenciadora y cercana", expresa De Nicoló.

Para Nicolás Deino, director ejecutivo para la Industria Financiera de Accenture Chile, la digitalización ha generado un impacto positivo en la industria de seguros al revolucionar la manera en que las compañías operan y brindan servicios, usando las distintas tecnologías para lograr mayor eficiencia y ofrecer soluciones cada vez más personalizadas y simples. "La digitalización también ha promovido una mayor transparencia y una toma de decisiones más informada basada en datos. Las aseguradoras pueden anticipar las necesidades de los clientes, brindar servicios en tiempo real y adaptar sus ofertas de manera dinámica", comenta el ejecutivo, y añade que esto permite que el sector sea más competitivo en un mercado que está en constante evolución.



EL IMPACTO DE LAS INSURTECH Y CÓMO ESTÁN CAMBIANDO EL PANORAMA DEL MERCADO



Estas compañías están incorporando al sector asegurador innovaciones tecnológicas que mejoran la eficiencia operacional, la experiencia del cliente y la personalización de productos.

POR FRANCISCA ORELLANA

PUBLIRREPORTAJE

4LIFE SEGUROS:

Solidez y confianza en seguros de vida, protegiendo a sus clientes, pensionados y accionistas

Enfocada en comercializar rentas vitalicias, seguros de invalidez y sobrevivencia (SIS), y desgravamen, 4Life Seguros (4 Life) es una empresa perteneciente al Holding Dercorp de la familia Del Río, conglomerado que se caracteriza por su activo rol empresarial, apoyando el desarrollo y crecimiento continuo en nuestro país, con una destacada trayectoria en industrias como retail, automotora, inmobiliaria, inversiones, entre otras.

En 4 Life las rentas vitalicias han tomado una preponderancia importante, consistiendo en el traspaso de los fondos ahorrados en las AFP a la aseguradora, entregando una pensión con una serie de atributos: comprometer un pago constante en UF, protegerse de los efectos inflacionarios y de variaciones de la tasa de interés por rentabilidad de los fondos y, además, entregar un seguro de longevidad en forma vitalicia.

A la fecha, 4 Life ha logrado un crecimiento histórico en rentas vitalicias de un 44% anual desde sus inicios en el 2015; este año se espera un aumento cercano al 11% respecto al año 2022.

"Trabajamos estrechamente con un único canal que son los Asesores Previsionales, quienes con su independencia y por no poseer conflictos de interés al no ser exclusivos de ninguna compañía de seguros, entregan el mejor servicio de asesoría para los futuros pensionados. Dichos asesores cuentan con la preparación y especialización necesaria, bajo la regulación y certificación de la Superintendencia de Pensiones", señala Mauricio Balbontín O., Gerente General de 4 Life.

El ejecutivo agrega que "nuestros accionistas están comprometidos con las exigencias y estándares normativos de la ley y sus pilares, como son conducta de mercado y prudencial para asegurar la solvencia de 4 Life en el largo plazo. Creemos en un crecimiento responsable, buscamos la generación de sinergias internas en nuestra operación, con información y transparencia hacia nuestros clientes y un adecuado manejo del riesgo en sus inversiones".

El enfoque de largo plazo de 4 Life le impulsa a gestionar sus activos de manera diversificada y a invertir de manera estratégica, lo cual le permite no solo mantener la estabilidad y ser resilientes en tiempos de incertidumbre, sino también buscar oportunidades de crecimiento que beneficien a todos sus stakeholders. "Nuestra visión de negocios se basa en el compromiso de crecer de manera sostenible, proteger a nuestros asegurados, pensionados y accionistas", destaca Mauricio Balbontín O.



Mauricio Balbontín O., Gerente General de 4Life Seguros.

En ese marco, la misión de esta compañía es "brindar productos y servicios de seguros de vida que no solo protejan a nuestros clientes y sus beneficiarios, sino que también les brinden la tranquilidad de saber que sus inversiones están respaldadas por una empresa sólida y confiable. Creemos en el bienestar financiero, y estamos dedicados a proporcionarlo a través de nuestras actuales líneas de negocios", subraya el profesional.

Así como invierte en variadas alternativas, 4 Life también ofrece financiamiento a distintas empresas, con estructuras flexibles, de largo plazo y con la liquidez adecuada para sus proyectos. Ofrece arrendamientos con opción de compra de bienes raíces a los desarrolladores inmobiliarios, mutuos hipotecarios, adquisiciones de stripcenters, multifamily, entre otros.

"Creemos que nuestra propuesta de negocios complementa de manera efectiva y de mejor manera la oferta de financiamiento en distintos plazos que ofrecen las instituciones bancarias. Asimismo, buscamos ser un socio confiable para las empresas que impulsan su crecimiento y estabilidad", comenta Mauricio Balbontín O., y finaliza: "Los accionistas y todo el equipo humano de 4 Life, estamos decididos a construir valor en lo que hacemos y a apoyar a todos quienes confían en nosotros".

https://4lifeseguros.cl



Aunque no será un año boyante, 2023 tendrá desarrollo y crecimiento para las insurtech en el país, con mayor influencia en la industria de los seguros a nivel nacional.

"La industria va a terminar bien en crecimiento e influencia, a pesar del bajo acceso a capital que ha tenido en Chile", explica Andrea Triat, directora ejecutiva de la asociación InsurteChile. A mediados de año se registraron 62 insurtech vigentes en el país, un alza de 20% en relación a 2022, aunque menor al crecimiento de años anteriores, reconoce: "La única chilena que obtuvo algo interesante fue Gerty (que conecta centros de salud con aseguradoras), que logró US$ 10 millones en una ronda de financiamiento. Vamos a terminar con un buen año y estamos en cuarto lugar en la región, antes competíamos con Colombia, hoy los sobrepasamos en empresas vigentes".

El último informe de "Latam Insurtech Jounet 2023", indicó que había 464 insurtech en la región, de las cuales 58 son chilenas, equivalente al 11% del total. El ranking lo lideran compañías brasileñas y mexicanas.

Son señales positivas luego de un 2022 y 2023 complejos, con una ola de despidos, falta de financiamiento y mal desempeño de algunas firmas. Sin embargo, estos nuevos actores en el mercado asegurador están generando un mayor uso de tecnologías, dotando de mayor innovación la oferta y procesos en relación a sus competidores tradicionales.

"Las insurtech han empezado a cambiar la industria de seguros al introducir innovaciones tecnológicas que mejoran la eficiencia operacional, la experiencia del cliente y la personalización de productos", detalla Cristián López, CEO de Unitti. Acota que usan la inteligencia artificial para la evaluación de riesgos o Blockchain para la gestión de reclamaciones. "Aunque es un proceso en marcha, ya se observan cambios significativos en cómo los consumidores interactúan con los servicios de seguros y las aseguradoras operan", afirma.

Triat indica que el problema es que los seguros son caros y tienen un funcionamiento antiguo: "El costo de vender un producto de seguros es de 15% a 20% del valor de las primas", el cual cubre comisiones de corredores, vendedores, apoyo a la venta, entre otros costos. Una mayor digitalización, dice, puede transformar radicalmente esta parte de la cadena de valor y reducir de 30% a 50% el costo de distribución: "Esto implicaría que la rentabilidad operacional de una compañía de seguros podría pasar de 5% a 10% o más (medida como porcentaje de las primas), que es multiplicar por dos la rentabilidad de la industria".

Por eso, la digitalización es clave y , según Rogerio Galveas, socio de Consultoría en Seguros de EY, "las insurtech se posicionan como un nuevo actor de mercado con potencial de generar competencia para ellas".

Una de ellas es Betterfly, desde donde indican que las insurtech pueden "iterar con los clientes de manera más rápida y más ágil soluciones que se acomoden más a sus intereses. Dichos clientes pueden ser personas naturales y empresas que pueden servir de canal de distribución".

Acotan que los "actores tradicionales se han enfocado en digitalizar los productos que ya tenían, lo que sin duda es un gran avance", pero las insurtech están acercando "más la solución a lo que espera el cliente, poniéndose en sus zapatos".

62

INSURTECH HABÍA EN EL PAÍS A MEDIADOS DE AÑO, SEGÚN DATOS DE INSURTECHILE.

Para Galveas, en este contexto, las aseguradoras pasaron a evaluar soluciones y posicionarse en ofertas de productos y servicios más innovadores y eficientes. "Las insurtech están colaborando para la evolución del sector en términos de ofertas e innovación, pero necesitan de más tiempo para comprobar que son actores sólidos, más efectivos y protagonistas del sector", advierte.

Desafíos

Para seguir avanzando, los especialistas indican que es necesario robustecer la industria en diversos ámbitos, como el ampliar los ámbitos de acción, porque los acentos han estado en el segmento de liquidación de siniestros o suscripción de riesgo, sobre todo de automóviles, dice Triat, acotando que no se le ha tomado el peso aún al valor de los volúmenes de data o la IoT en el campo de la prevención.

López agrega que desde el ámbito legislativo, se necesita trabajar en estrecha colaboración con "las autoridades regulatorias para asegurar un marco legal favorable. También seguir invirtiendo en la formación de alianzas estratégicas con actores tradicionales de la industria y otros stakeholders".

PUBLIRREPORTAJE

ZURICH Santander
SEGUROS CHILE

LA COMPAÑÍA IMPULSA INICIATIVAS PARA FORTALECER LA EMPLEABILIDAD EN ESTE SEGMENTO:

Zurich Santander Seguros Chile, una de las mejores empresas para jóvenes profesionales

Bajo el compromiso de seguir potenciando la Compañía como un lugar de aprendizaje y crecimiento continuo para sus equipos, Zurich Santander otorga beneficios como becas de estudio para sus colaboradores, capacitaciones, modelo híbrido de trabajo, posibilidades de movilidad interna e internacional, y descuentos exclusivos en sus seguros para cuidar de ellos y sus familias. Atributos que hace poco le valieron a esta aseguradora multinacional ocupar el puesto N°17 en la 9ª edición de la encuesta Employers For Youth (EFY) año 2023, el estudio de jóvenes en el trabajo más grande de Latinoamérica y el mundo.

Ser parte de las instituciones que valoran y destacan a quienes están buscando sus primeras experiencias laborales, es fundamental para que el mercado laboral siga creciendo y nutriéndose de nuevos talentos. En Zurich Santander, aseguradora multinacional, tienen el compromiso de proteger lo que más importa, asegurando brindar la mejor protección a sus clientes y continuar transformándose para ser un excelente lugar donde trabajar.

Este anhelo se vio reflejado en los resultados de la encuesta Employers for Youth (EFY), estudio que cada año realiza First Job y que reconoce a las Mejores Empresas para Profesionales sub-35 años, evaluando la percepción interna de ellos mismos en sus propios lugares de trabajo. En esta versión, donde participaron más de 18 mil profesionales, Zurich Santander obtuvo el puesto N° 17, entre más de 180 empresas que participaron en todo el país, y cuyos resultados se dieron a conocer en agosto pasado.

Paola Bergozza, Gerente de Personas, comenta que "este resultado refleja nuestro compromiso con seguir potenciando la Compañía como un lugar de aprendizaje y crecimiento continuo para nuestros equipos. En el análisis de las respuestas, nos dimos cuenta de que los atributos que más resaltaron fueron los beneficios a colaboradores, la estabilidad laboral, la formación continua, la posibilidad de desarrollarse y las remuneraciones".

Además, la empresa está enfocada en la incorporación de nuevos talentos, potenciando al mismo tiempo el desarrollo y la movilidad interna. "Algunos de los beneficios que destacamos son las becas de estudio para colaboradores, plan de capacitaciones, modelo híbrido de trabajo con posibilidad de tener semanas de teletrabajo y descuentos exclusivos en nuestros seguros para cuidar de ellos y sus familias", detalla Paola Bergozza.



Jorge Brinklow, Gerente de Estrategia, Clientes y Sostenibilidad; y Paola Bergozza, Gerente de Personas. Ambos de Zurich Santander Seguros Chile.

Impacto social

Uno de los pilares que destaca a Zurich Santander es su fuerte compromiso social con la empleabilidad juvenil y la educación, manteniendo alianzas con la Fundación Belén Educa y Forge, instituciones enfocadas en la continuidad de estudios de los jóvenes y en el desarrollo de habilidades socioemocionales para obtener un buen primer empleo.

Para hacer realidad este compromiso, Jorge Brinklow, Gerente de Estrategia, Clientes y Sostenibilidad, explica que "en el año 2022 en la empresa creamos una instancia para jóvenes que están en búsqueda de su primera experiencia laboral: el programa trainee "DeZSpega". En este proyecto adicionalmente creamos cupos especiales para estudiantes Forge, esto con el objetivo de disminuir la brecha entre ellos y el mundo laboral".

En paralelo, otra de sus líneas de trabajo es el acompañamiento a través de voluntariados donde impactan directamente en la vida futura de los jóvenes. "Algunas de las actividades que realizamos junto a los cerca de 60 voluntarios de la Compañía, son tutorías para estudiantes de cuarto medio, charlas vocacionales, talleres de bancarización, marca personal y derecho laboral, entrevistas simuladas y visitas a nuestras oficinas, para conversar con ellos y acercarlos aún más al mundo laboral", finaliza Brinklow.

"EN EL PLANO DELICTUAL, ESTAMOS APOYANDO LA LABOR DE LAS AUTORIDADES E INSTITUCIONES"



Cambios, regulaciones y un compromiso con la sostenibilidad son algunos de los desafíos que la Asociación de Aseguradores de Chile está impulsando para el avance del sector. Aquí, Marcelo Mosso, gerente general de la entidad, profundiza en las preocupaciones de la industria.

POR A. CAMPILLAY Y P. SANTIBÁÑEZ

El mercado asegurador chileno se ha ido posicionando fuertemente en los últimos años. De hecho, según datos del informe Proyecciones del Mercado 2023-2024 de la Asociación de Aseguradores de Chile (AACh), la prima registra un crecimiento acumulado de más de 30% de los pasados 10 años, alcanzando los US$ 13.265 millones a diciembre de 2022 y proyectando unos US$ 16.520 millones para 2024.

No obstante, Marcelo Mosso, gerente general de la AACh, detalla que en el futuro este crecimiento debería ralentizarse en comparación a la última década, considerando diversas razones como el "menor crecimiento a nivel país, que debería impactar tanto en los seguros de vida como generales".

Además, en su análisis Mosso advierte que se esperan menores tasas de crecimiento para renta vitalicia debido a factores como los anticipos de los retiros previsionales, menores retornos de los fondos de pensión y cambios demográficos.

Desafíos

El cambio climático, el entorno delictivo y cambios legislativos como la ley corta de isapres o el proyecto de ley de Supervisión Basada en Riesgos, son a juicio del gerente general los principales riesgos a los cuales se enfrenta la industria aseguradora.

"En el plano delictual, la industria está apoyando la labor de las autoridades e instituciones pertinentes, entregando avances tecnológicos para la detección de autos robados o el grabado de patentes en vidrios de automóviles", destaca el ejecutivo. Asimismo, en el ámbito legislativo, cuenta que han presentado diversas propuestas de mejoras a los actores involucrados "para apoyar las políticas públicas con un rol técnico y constructivo".

Otro de los proyectos que, según Mosso, la industria mira con atención es la Ley de Datos Personales, al cual realizan un seguimiento periódico a la espera de la publicación de la norma para poder hacer los ajustes definitivos a los procedimientos por parte de las compañías. "No se espera un impacto material, considerando que estas mayores exigencias regulatorias, por ahora, implican más bien requerimientos adicionales para las compañías", dice, adelantando que el mayor impacto para la industria provendrá probablemente de la implementación del detalle de las normativas específicas de la Ley Fintech.

De igual manera, otro de los puntos primordiales en la agenda de la industria aseguradora nacional son la sostenibilidad y los temas ESG, los cuales han impulsado a través de la firma de un compromiso de Acuerdo Verde en 2019 con las compañías de seguros, y con la creación de un grupo de finanzas verdes, el cual entregó en 2022 una guía de "Recomendaciones para el Cumplimiento de los Compromisos del Acuerdo Verde".

SEGUROS COMPLEMENTARIOS
PYME DIGITAL
La salud de tus colaboradores es lo más importante.

› Elige tu plan libre elección o exclusivo en Clínicas y Centros Médicos RedSalud.
› Reembolso hasta 70% de tus gastos médicos.
› Accede a un 20% de cobertura adicional en RedSalud** según plan contratado.

DESDE:
$7.276* +IVA
UF 0,2 Mensual por colaborador

COTIZA Y CONTRATA
ESCANEANDO EL QR O EN
WWW.VIDACAMARA.CL

REDSALUD SOMOS CChC



VIDACÁMARA SOMOS CChC

* UF 36.379,88 al 30 de Octubre del 2023. Según plan contratado.
** En prestaciones ambulatorias y hospitalarias en Clínicas y Centros Médcios RedSalud.
El riesgo es cubierto por Compañía de Seguros de Vida Cámara S.A. según las condiciones generales incorporadas al Depósito de Pólizas de La Comisión para el Mercado Financiero bajo el código POL POL320190080 y CAD 320180045. Los requisitos de asegurabilidad, características, exclusiones y demás condiciones se encuentran detallados en nuestra página web www.vidacamara.cl

PUBLIRREPORTAJE

REALE SEGUROS:

Modelo de gestión sostenible y con fuerte compromiso hacia la comunidad

Con 195 años de historia a nivel global, esta compañía de origen italiano ha hecho de la sostenibilidad y la responsabilidad social empresarial su sello distintivo. Una trayectoria de excelencia con productos de alta confiabilidad en seguros personales y seguros comerciales, ofreciendo cobertura, entre otros, ante escenarios emergentes como los relacionados a riesgos climáticos. Eso, junto a un compromiso creciente en lo social y ambiental, como lo demuestran sus iniciativas tanto en Chile como en otras latitudes.

Reale Seguros es desde sus orígenes sinónimo de protección y compromiso. La compañía ha consolidado una reputación sólida y duradera en la industria de seguros, expandiéndose en Europa y, más recientemente, hacia América Latina, incluyendo la creación de Reale Chile Seguros Generales el año 2016, hoy con 10 sucursales desde Antofagasta a Puerto Montt.

"Somos parte de Reale Group, cuya estructura de propiedad mutualista se mantiene desde su fundación. Los mutualistas son los propietarios de la compañía, lo que permite una gestión enfocada en la sostenibilidad a largo plazo y no solo en la rentabilidad inmediata. Un ejemplo de este compromiso es el 1% de los beneficios que se destina para financiar Reale Foundation, que lleva más de 30 años apoyando causas sociales. Además, parte de los beneficios se destinan al Fondo Mutual, que financia proyectos en beneficio de los propios mutualistas, como la construcción de un club deportivo en Turín, ciudad donde se encuentra la casa matriz", señala Óscar Huerta, director general de Reale Seguros.

En nuestro país, Reale Seguros se convirtió en una de las primeras empresas en financiar programas de ayuda social y apoyo comunitario antes de vender su primera póliza. Su compromiso social se refleja en colaboraciones con instituciones como el Hogar Inés Riesco Llona, la Fundación de Ayuda al Niño Oncológico Casa Familia y la Corporación Formando Chile.

La compañía también se ha involucrado en proyectos de sostenibilidad ambiental, como la iniciativa Slow Food en Chile, que promueve la recuperación de alimentos; y un concurso que premia iniciativas sostenibles en el país, contribuyendo al desarrollo de comunidades locales y al cuidado del entorno.


Óscar Huerta, director general de Reale Seguros.

"En marzo de este año, firmamos la adhesión a los Principios para la Sostenibilidad en Seguros, consolidando nuestro compromiso con los criterios ESG (Ambiental, Social y de Gobernanza) a nivel global. La compañía busca, a través de estas iniciativas, contribuir al bienestar de la sociedad y el medio ambiente", destaca Óscar Huerta.

En cuanto a las alzas de primas de seguros por el factor de los riesgos climáticos, el ejecutivo observa que este tipo de riesgos son hoy en día el principal desafío y preocupación de esta industria a nivel global.

"En dicho contexto, Chile es el quinto mercado del mundo con mayor volumen de seguros por riesgos ante desastres naturales, después de Estados Unidos, Canadá, la Unión Europea y Japón", subraya Óscar Huerta, y finaliza: "Ninguna compañía en este país es suficientemente grande ni tiene el capital para afrontar los riesgos derivados de, por ejemplo, un terremoto de gran magnitud. Por eso se necesita al reaseguro internacional, porque por catástrofes a nivel global, los precios varían cada año, aunque el evento catastrófico no sea en Chile. El seguro al final no es más que una mutualización de los riesgos entre distintas personas o empresas, para que cuando uno tiene un infortunio, no tenga un quebranto económico. Importante es convertir un gasto inesperado fuerte, en un gasto mensual fijo para no tener consecuencias económicas".

https://www.reale.cl



Mientras la tecnología sigue transformando a la industria, las ciberamenazas son mayores y, con ello, los desafíos evolucionan para la fuerza laboral. Cómo se adaptan las empresas y las brechas que hoy existen es parte de lo que aquí analizan los expertos.

POR PAULINA SANTIBÁÑEZ T.



LAS NUEVAS HABILIDADES Y PERFILES QUE REQUIEREN LAS FIRMAS ASEGURADORAS

Para trabajar en el mercado asegurador, hoy ya no solo basta con contar con las habilidades técnicas tradicionales -incluidas habilidades para la venta-, ya que la industria ha ampliado sus servicios y está transformando su modo de operar gracias a la digitalización. Por tanto, las competencias requeridas a su capital humano también son otras.

"En la actualidad se demanda un conjunto más amplio de habilidades", afirma Nicolás Deino, director ejecutivo para la Industria Financiera de Accenture Chile, y señala que antes eran primordiales las habilidades relacionadas a la evaluación de riesgos y la gestión de pólizas.

Para Ronald Schmidt, gerente de División de Finanzas y Operaciones de Bice Vida, los nuevos perfiles demandados responden a "cambios disruptivos impulsados por la tecnología y la transformación digital". En esa línea, observa la incorporación de profesionales con amplio conocimiento de tecnología, y dice que hoy se hace mayor énfasis en la experiencia del cliente y la forma de interactuar con los canales digitales, marketing y venta digital.

Deino añade que la capacitación en el manejo de tecnologías avanzadas es también un punto a considerar para la fuerza laboral actual, pues se trata de "herramientas cruciales para evaluar riesgos y ofrecer servicios más personalizados". Entre ellas destaca a la inteligencia artificial y el análisis de big data.

Asimismo, Schmidt destaca que la industria ha puesto foco en la creación de nuevos productos y que por eso están incorporando expertos con una mirada para resolver las necesidades que tienen los distintos clientes. En su caso, dice que la estrategia ha sido acercarse a ellos "para recoger información, testear y lograr soluciones que sean pensadas en ellos y no generadas solo con un equipo a puerta cerrada".

Las brechas

Sin embargo, los expertos coinciden en que hay varios factores que están obstaculizando la evolución del capital humano de la industria.

Para Deino, la brecha generacional es clave y es un desafío que las empresas deben atender, fomentando la transferencia de conocimientos y la mentoría "para garantizar una transición sin problemas y para aprovechar la experiencia de los profesionales con mayor trayectoria".

Schmidt añade que es necesario considerar los desafíos que vienen con las nuevas regulaciones, como la Ley de Delitos Económicos, o con los cada vez más frecuentes fraudes cibernéticos, y en esa línea, hacer los ajustes necesarios en materia de capacitación.



PUBLIRREPORTAJE

Southbridge Insurance Company a FAIRFAX Company

Southbridge revoluciona la industria con nuevo seguro oncológico familiar por una misma tarifa para todos sus integrantes

La compañía da un nuevo paso en su apuesta por seguir fortaleciendo su posición en la industria al ingresar con fuerza al negocio de Líneas Personales. Esto gracias al diseño de micro seguros inclusivos que se alinean con su vocación innovadora y disruptiva.

Con más de 40 años en el mercado de seguros generales y una importante presencia en el negocio de empresas, Southbridge ha ido progresivamente adquiriendo mayor relevancia en el negocio personas. Recientemente, la aseguradora canadiense lanzó un seguro oncológico familiar sin precedentes en la industria que le permitirá posicionarse fuertemente en el mercado de Líneas Personales.



Joanna Knoeppchen, Directora de Líneas Personales Southbridge.

Se trata del primer seguro de su tipo en Chile que no tiene límite de beneficiarios por una misma tarifa para toda la familia y que puede ser contratado, sin carencia, por personas entre 18 y 79 años, abarcando así a la creciente población de adultos mayores. Asimismo, la protección es "vitalicia" pues es efectiva hasta los 115 años.

El nuevo seguro oncológico familiar contempla una cobertura de 30 mil UF por cada asegurado y considera todos los gastos médicos relacionados con esta enfermedad en cualquiera de los centros de la Red UC CHRISTUS sin importar que el asegurador sea afiliado de Isapre o Fonasa. Además, entrega 50 UF adicionales de libre disposición, monto pensado para atender cualquier tipo de necesidad que impida actuar rápido frente al diagnóstico de cáncer.

La compañía busca democratizar el acceso a productos y servicios que antes parecían inalcanzables para algunos sectores sociales, foco clave dentro de su estrategia actual, en el contexto de que es la primera aseguradora en Latinoamérica en obtener la certificación de Empresa B. "Este seguro entrega una real protección frente al cáncer y deja fuera cualquier obstáculo asociado a su costo", afirma la Directora de Líneas Personales de Southbridge, Joanna Knoeppchen.

Esta póliza también está disponible para su incorporación a planes de beneficios de empresas y su proceso de contratación es 100% online a través de www.southbridgeseguros.cl.

PUBLIRREPORTAJE

SEGUROS SURA

Soluciones innovadoras que aportan valor a sus clientes





Las necesidades de las personas y empresas cambian cada día y entregar respuestas adecuadas a ellas, es sin duda un gran desafío que exige estar constantemente observando y analizando el entorno. Para Seguros SURA, entender estas transformaciones, anticiparse a ellas y acompañar en todo momento a las personas y empresas, es la base que convierte a la compañía en gestores de tendencias y riesgos, entregando soluciones que aportan constantemente valor a la sociedad.

Juan Cifuentes, vicepresidente de Clientes, Accesos y Ecosistemas de Seguros SURA explica que "de esta forma, nuestra labor no se limita a vender seguros o administrar riesgos, sino que a ser capaces de anticiparnos a los cambios, identificando las tendencias globales y diseñando soluciones acordes a ellas".

A través de cuatro capacidades, Seguros SURA afronta los grandes desafíos que surgen en materia de movilidad, vida y salud, hábitat y competitividad, entregando soluciones que van más allá de la simple cobertura de un siniestro y que buscan acompañar a las personas en todo momento.



Asegurar la libertad de las personas de moverse como quieran es el motor que da vida a la capacidad de Movilidad. Entender que la forma de trasladarnos y que el uso del automóvil ha cambiado, es parte del análisis que dio vida a "Seguro x Km", donde el valor de la prima está directamente asociado con la cantidad de kilómetros que recorre el vehículo.

La cobertura en salud es sin duda otra de las constantes preocupaciones que tienen las personas, y ser capaces de entregar respuestas ágiles e innovadoras en esta área es uno de los retos que aborda la capacidad de Vida y Salud.

A través del Seguro Complementario, los clientes de SURA pueden robustecer la cobertura de su plan de salud, ya sean usuarios de Isapre o Fonasa, y acceder a una solución de uso amigable, ya que la compañía digitalizó toda la experiencia del cliente, lo que incluye solicitud de reembolsos vía WhatsApp, pagos rápidos y un ecosistema de prestaciones y beneficios adicionales para el cliente. A esto, sumó también la realización de reembolsos online y presenciales en cualquier tipo de farmacia, con importantes descuentos en medicamentos.

Hábitat es otra de las grandes áreas de la compañía, la cual se encarga no sólo de proteger el hogar, sino que también los espacios que habitan las personas y los objetos que los componen. El "Seguro Hogar Protegido" se puede contratar 100% online y personalizar agregando coberturas adicionales, como daños por rotura de cañerías, vidrios, entre otros.

Finalmente, desde la capacidad de Competitividad, la compañía busca contribuir a que las empresas den pasos seguros hacia nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo, sobre todo en el caso de quienes recién comienzan a emprender. En esta línea, el "Seguro Pyme" entrega soluciones modulares específicas para las distintas necesidades que tengan de acuerdo al rubro en que se desempeñan.

Para conocer más información sobre las soluciones que entrega Seguros SURA, visita seguros.sura.cl



CÓMO SE RENUEVA EL MERCADO DE SEGUROS CON LA IRRUPCIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS



Inteligencia artificial big data, IoT y blockchain son algunas de las herramientas que están liderando la transformación digital del sector asegurador. Pero a la par de las nuevas oportunidades que abren, también traen nuevos desafíos y es urgente abordarlos.

La industria aseguradora está viviendo una transformación impulsada por la adopción de tecnologías de vanguardia como la inteligencia artificial (IA), el machine learning, el big data y el Internet de las cosas (IoT), así como la proliferación de startups dedicadas a incorporar herramientas digitales en la gestión de seguros, denominadas insurtech.

Una reciente encuesta de Accenture, realizada a 1.440 ejecutivos C-Level a nivel internacional, mostró que las empresas con mayores índices de crecimiento dan importancia a la tecnología y a las características organizativas que dependen de los datos para su desarrollo. En ese sentido, el uso de herramientas digitales ha permitido a las aseguradoras automatizar procesos, recopilar y analizar datos de manera más efectiva, y ofrecer soluciones personalizadas a los clientes. Además, el blockchain se ha vuelto fundamental para la ciberseguridad y la gestión de contratos inteligentes, lo que facilita el seguimiento de reclamos y la actualización de condiciones.

El comportamiento de los consumidores también ha evolucionado, especialmente con el surgimiento de un nuevo perfil impulsado por la pandemia. "Los clientes están dispuestos a compartir más información a cambio de reducir costos en sus pólizas de seguros, y el IoT facilita esta recopilación de datos automatizada", explica Nicolás Deino, director ejecutivo para la Industria Financiera de Accenture Chile, y acota que dispositivos conectados, como sensores en hogares inteligentes y automóviles, permiten determinar mejores tarifas, prevenir pérdidas y reducir el riesgo para las aseguradoras.

> Los ciberataques son una amenaza creciente debido a la gran cantidad de información confidencial que se maneja en la industria.

"Comprender que las organizaciones basadas en datos pueden aumentar la satisfacción del cliente y los ingresos, mientras reducen costos y mitigan riesgos, ha sido un cambio fundamental en la mentalidad del sector. Esto se ha traducido en un servicio más personalizado y eficiente, lo que ha llevado a la maximización de la retención de clientes y la atracción de nuevos asegurados", asegura Deino.

Nuevas tecnologías, nuevos desafíos

Pese a los avances tecnológicos en la industria de seguros, existen desafíos significativos que requieren atención. Uno de ellos es la posibilidad de que la adopción de la IA en los procesos de atención al cliente pueda disminuir la transparencia en las respuestas hacia los asegurados. Por eso, desde Vida Security destacan la importancia de la simplicidad para evitar malas experiencias.

Los ciberataques también son una amenaza creciente debido a la gran cantidad de información confidencial que se maneja en la industria. Las aseguradoras deben invertir en la protección de datos y desarrollar productos de seguros especializados para abordar estos riesgos.

Otro desafío importante está relacionado con las prácticas discriminatorias y la exclusión financiera. En ese sentido, la presidenta de Southbridge, Fabiana De Nicoló, destaca la orientación hacia un ecosistema digital que tenga un impacto real en la sociedad y en las personas es fundamental. "La inclusión financiera y la sustentabilidad a largo plazo deben ser parte de la estrategia de las aseguradoras", dice, y subraya que en el caso de Southbridge, la meta es tener un 10% de prima neta retenida para productos de triple impacto para 2025. "Esto incluye seguros inclusivos diseñados para personas excluidas del sistema financiero tradicional", asegura.

Los expertos coinciden en que si bien tecnologías como IoT, blockchain y la IA están remodelando la industria y permitiendo un enfoque más centrado en el cliente, es fundamental abordar estos desafíos para garantizar que la transformación digital beneficie a los asegurados y se traduzca en precios más justos y más eficiencia operativa.



“UN MUNDO DE SEGUROS PARA LOS SEGUROS DEL MUNDO”

Lilienfeld

Asesores en Riesgos y Seguros

+80 AÑOS
ASESORANDO Y DANDO SOLUCIONES DE SEGUROS A NUESTROS CLIENTES.

¿Por qué nos prefieren?

Nº5
de los corredores independientes en Chile.

+180 PAÍSES
Con presencia en 5 continentes a través de las 27 redes de Brókeres independientes a nivel mundial.

+97% SATISFACCIÓN
En encuesta de servicio al cliente.

Equipo de Excelencia

LILIENFELDRE
CORREDORA DE REASEGUROS
desde 2016

SEGUROS EMPRESAS INTERNACIONAL NACIONAL	SEGUROS GARANTÍA Y CRÉDITO	SEGUROS TRANSPORTES - MARINE	SEGUROS VIDA SALUD Y BENEFICIOS	SEGUROS PERSONALES

Contáctanos:
+(56) 22757 4310 / Celular: +(56) 99230 6074
www.lilienfeld.cl
Antonio Bellet Nº444 - Piso 4
Providencia, Santiago Chile

LA INDUSTRIA SE AJUSTA MIENTRAS ACELERA LA ELECTROMOVILIDAD

Los vehículos eléctricos tienen diferencias con los convencionales que están llevando a los actores del mercado a buscar nuevas alternativas de seguros para responder a una necesidad que debería crecer con fuerza en los próximos años.



A nivel mundial se han evidenciado los efectos negativos de las emisiones de CO_2 sobre el medio ambiente y sobre la calidad de vida de las personas. Es por eso que la Estrategia Nacional de Electromovilidad determinó un objetivo clave: que sean cero emisiones todos los vehículos livianos, medianos y de transporte público que se vendan desde 2035.

Según el último Informe de Ventas Vehículos Cero y Bajas Emisiones, de la Asociación Nacional Automotriz de Chile, las inscripciones de autos propulsados con tecnologías cero y bajas emisiones crecieron un 10% durante septiembre, con 627 unidades comercializadas.

Para la industria aseguradora este contexto abre una oportunidad y el desafío de crear "otro tipo de seguros que cubran elementos clave de estos vehículos, como seguros de robo, deterioro de las baterías o de la infraestructura de carga", dice Felipe Donoso, CEO de Enérgica City.

De hecho, el vicepresidente de la Asociación Gremial de Corredores de Seguros de Chile (Acoseg), Sebastián Ozimica, indicó recientemente en un comunicado que "los vehículos eléctricos tienen menos piezas móviles en comparación con sus contrapartes de combustión interna y otros cambios, que podrían influir en los tipos de riesgos que pueden surgir".

A nivel de flotas comerciales, que también muestran una tendencia hacia la movilidad eléctrica, Donoso explica que cuando una compañía quiere migrar hacia este tipo de tecnología se debe realizar un análisis económico que le permita identificar todos los costos asociados a la migración de tecnología. "Hoy es muy difícil identificar cuál es el costo de un seguro para un vehículo eléctrico comercial, dado que la información no está disponible", observa el ejecutivo, y explica también que es necesario un trabajo conjunto entre los sectores público y privado para contar con información exacta y transparente, "que permita desarrollar pólizas de seguros que ayuden a impulsar la electromovilidad en nuestro país".

Un desafío del que justamente se está haciendo cargo la primera Mesa de Seguros Colaborativa de Electromovilidad, conformada por Acoseg, la Asociación de Vehículos Eléctricos de Chile y la Agencia de Sostenibilidad Energética (Agencia SE). Esta agrupación tiene por objetivo trabajar en iniciativas y soluciones que faciliten una transición segura hacia esta tecnología.

GRUPO DF
DF · DFLIVE · DFMAS · ED · BAZARED

Director: José Tomás Santa María / **Subdirectora:** Paula Vargas / **Gerente Comercial:** José Ignacio De la Cuadra / **Editora:** Claudia Marín / **Director Creativo y Arte:** Rodrigo Aguayo
Coordinadora: Marcia Aguilar / **Dirección** Edificio Fundadores, Badajoz 45, piso 10, Las Condes, Fono: 23391000 / e-mail: buzondf@df.cl / **Impreso por** COPESA IMPRESORES S.A., que sólo actúa como impresor.
Se prohíbe la reproducción total o parcial de los contenidos de la publicación.

Aseguramos tu principal activo: las cuentas por cobrar.

Análisis de tus clientes
Cobranza
Indemnización

#SiempreATuLado

solunion.cl



solunion
SOMOS IMPULSO

PUBLIRREPORTAJE

Betterfly robustece su oferta de seguros con seguro oncológico dinámico y protección colectiva que sólo se paga si hay siniestros

Con el objetivo de facilitar la entrega de protección a las pequeñas y medianas empresas, la plataforma dio a conocer sus nuevos productos que no requieren exámenes médicos previos.





Betterfly, plataforma que disponibiliza seguros, beneficios como telemedicina, sicología y educación de idiomas, entre otros, y la posibilidad de hacer donaciones sociales para colaboradores de empresas- continúa posicionándose como líder en la industria insurtech -que combina tecnología y seguros.

Comenzó con su seguro de vida dinámico cuya cobertura crece con los buenos hábitos, cuya forma de operar es sencilla y su activación es rápida e intuitiva. Cada paso, meditación o entrenamiento registrado en la plataforma u aplicación que sea sincronizada con la app de Betterfly entrega cobertura de manera automática, además de monedas virtuales para donar a causas sociales. Así, sin exámenes médicos ni trámites, los colaboradores están protegidos de manera inmediata y tienen el incentivo de ser más saludables a través del desbloqueo de descuentos y más beneficios.

La plataforma ha ampliado su oferta de seguros añadiendo un seguro oncológico que cumple la misma lógica del seguro previamente mencionado y que puede aumentar la cobertura según el comportamiento del usuario.

Luego de la recepción positiva en empresas de los siete mercados en los que Betterfly tiene presencia con oferta de seguros, y de España donde próximamente espera ofrecer estos productos, la compañía dio a conocer el robustecimiento de su oferta, que incluye un seguro colectivo que sólo se paga cuando hay siniestros. Hoy se encuentra presente en Chile y Colombia y este semestre espera estar disponible en México.

Por otro lado, ya se encuentra disponible en la plataforma en Chile el seguro dental, automotriz y de salud. Estos se encuentran próximos a comercializarse en el resto de latinoamérica.

La protección: el beneficio más valorado

Un estudio realizado por Criteria y Betterfly dio a conocer que uno de cada tres colaboradores valora los beneficios de protección por sobre otros. Según éste, un 31% de los 3.400 encuestados -hombres y mujeres de Argentina, Colombia, Brasil, Chile, México y Perú de entre 18 y 65 años empleados en empresas de más de 100 colaboradores tanto de forma presencial como remota- considera que el beneficio de protección es el más importante, seguido por los de bienestar económico con un 18% de preferencias, flexibilidad con un 15%, bienestar mental y reconocimiento con 10% respectivamente, y ya para el final del listado le siguen el desarrollo profesional (8%), bienestar físico (4%) y bienestar financiero (4%).

