



# Innovación en los Canales de Distribución

¿Visión, Organización o Tecnología?



**28**  
CONVENCIÓN DE  
ASEGURADORES  
**AMIS**

**¿Por qué pensar en  
innovación para los canales  
de distribución?**



# Porque las condiciones YA cambiaron...



## Filosofía de compra:



Comparar, Investigar, Probar, antes de adquirir, Compartir experiencia

**85%** de los clientes móviles cuentan con un Smartphone



**70%+** de los jóvenes consideran que se pagará por las cosas de una forma totalmente diferente en 5 años

## Filosofía de servicio:

fácil de entender, fácil de usar, siempre disponible, flexible, personalizado, consistente

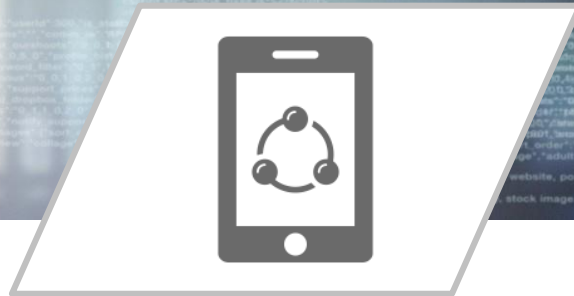
**60%+** de la población Mexicana son digitalmente nativos; **33%** en edad de contratar servicios

**80%+** de esta población busca conectividad continua en múltiples plataformas

...nuestros Clientes cambiaron...



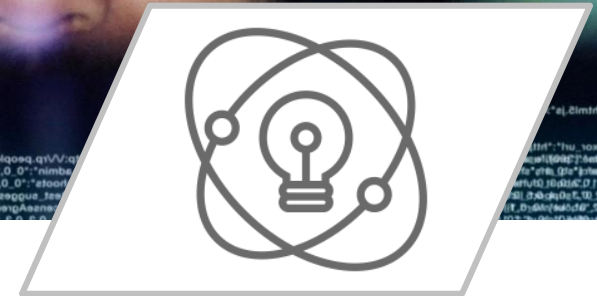
# Porque las condiciones YA cambiaron...



Los agentes consideran el cambio de mercado hacia las ventas en línea o directas un gran desafío



Su fidelidad por menos papeleo, mejores herramientas de venta y una mayor simplicidad de proceso de los operadores



Su futuro lo ven vinculado a las herramientas de ventas digitales, sociales y analíticas

...la fuerza de ventas tradicional evoluciona...





# Reuniendo capacidades digitales innovadoras



...un lugar, un teclado



# Tendencias...



Digitalización



Automatización



Virtualización



Des-intermediación



Inteligencia



Móvil



Robotización



Pantallas



Anticipación

que se convierten en olas disruptivas.

o Megashifts...



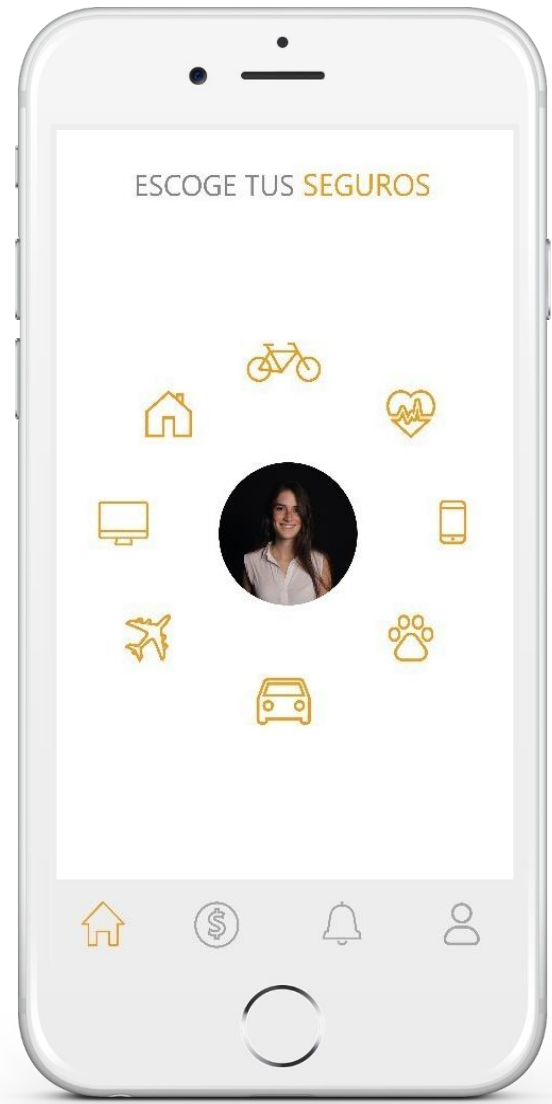
**Combinando estos Megashifts...**



**Para crear soluciones innovadoras...**

# El resultado...canales diferentes...

*Personalizados, foco en el Cliente, flexibles*



*Con empatía con el Cliente, tangible*



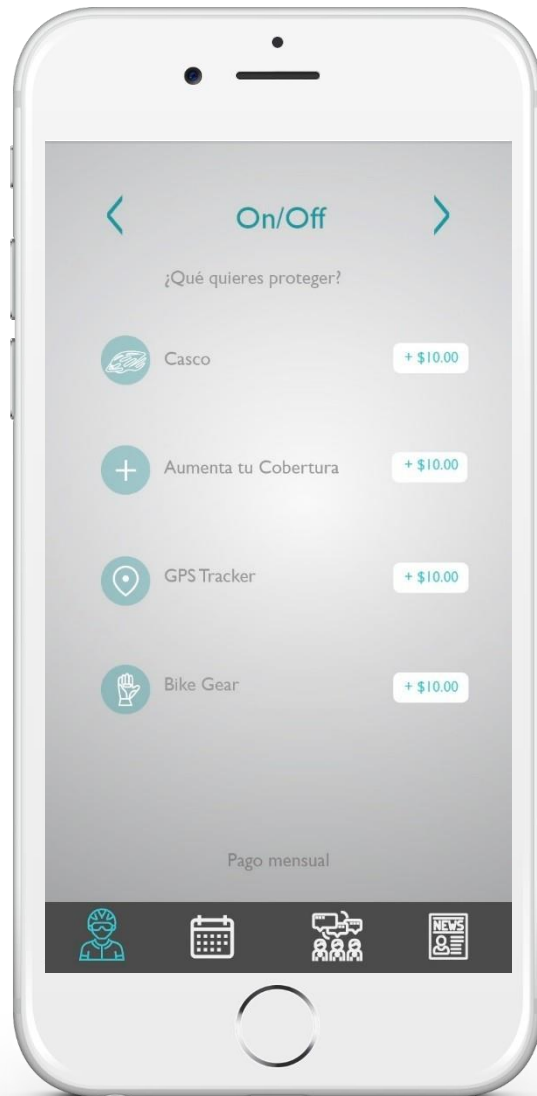
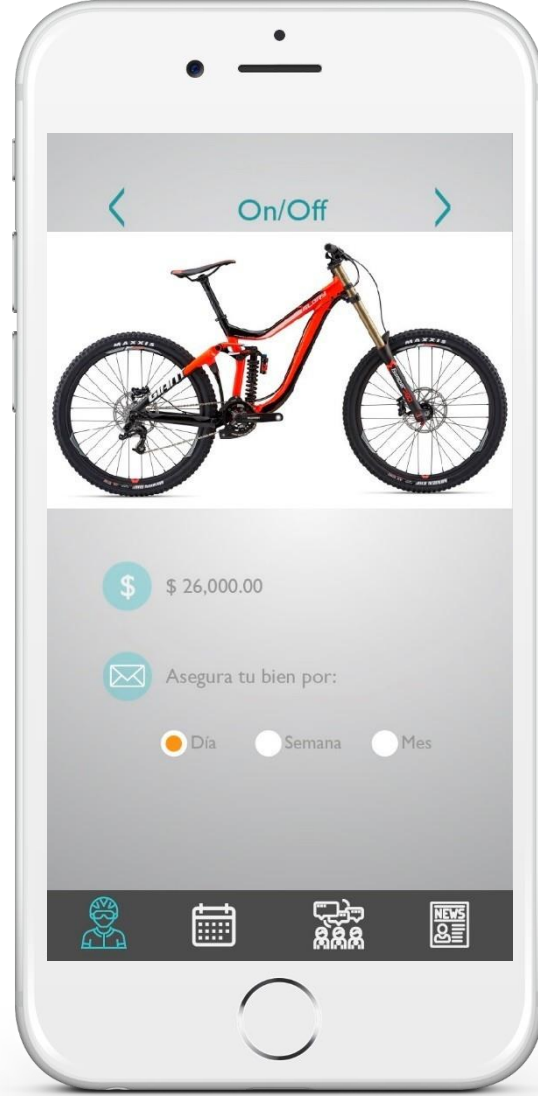
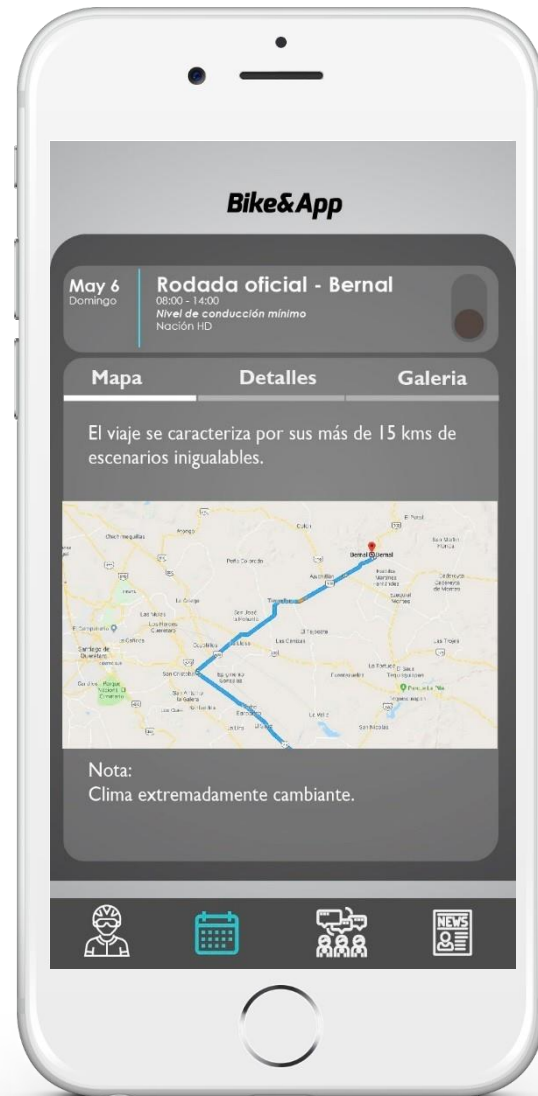
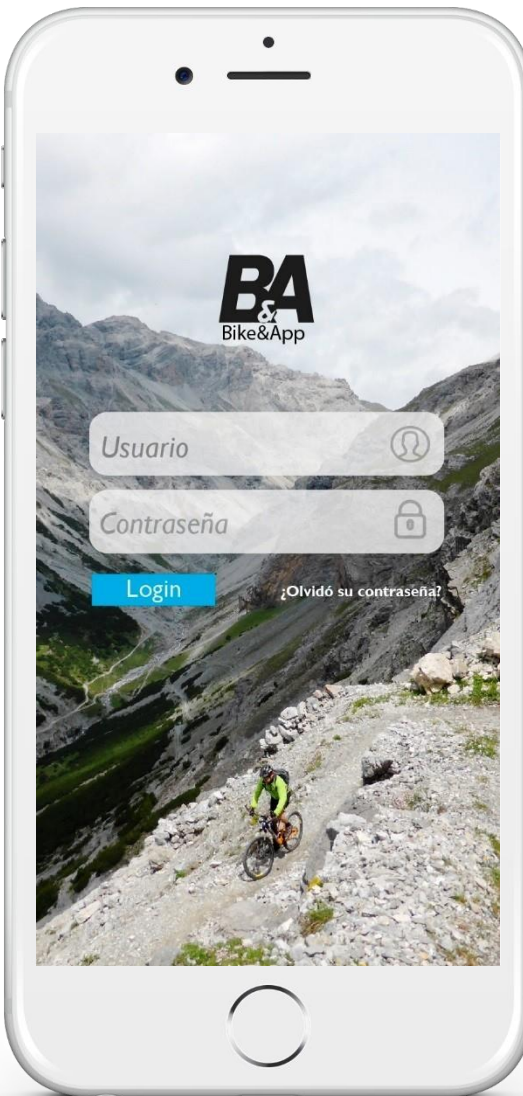
*Vincula con otros servicios de valor*





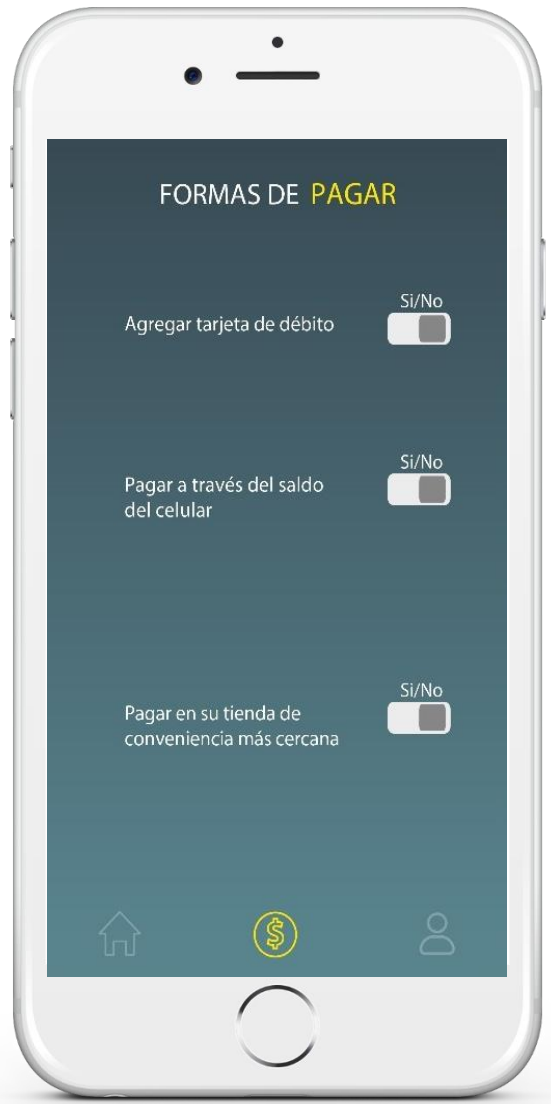
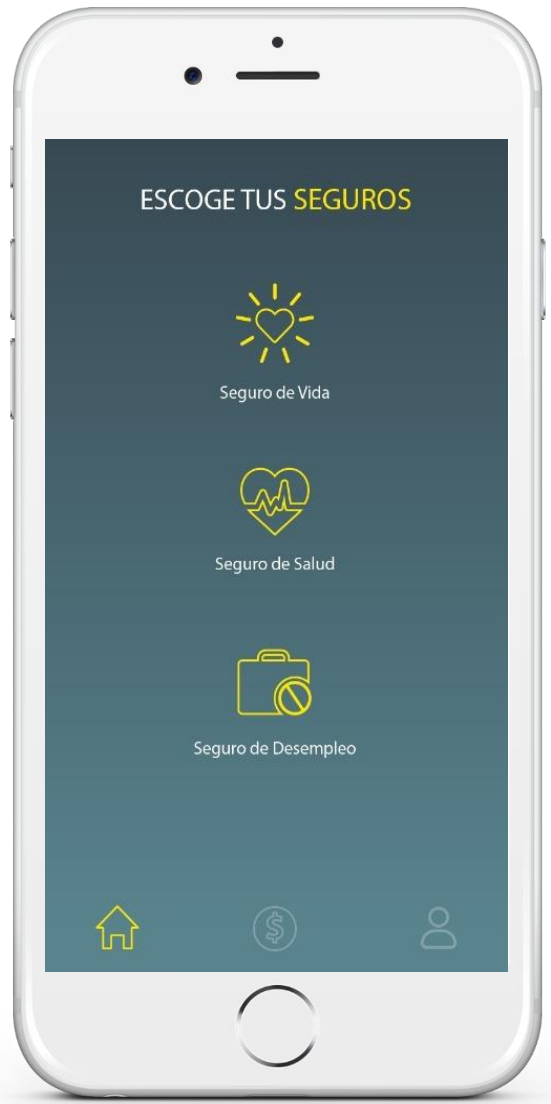
# El resultado...canales diferentes...

*Plataformas especializadas, vinculadas con temas de interés para los Clientes (Ecosistemas)*



# El resultado...canales diferentes...

*Accesible a zonas, personas o sectores (PyMEs) donde tradicionalmente no llegan los seguros en México*





# El resultado...canales diferentes...

## El Agente Digital...

Múltiples Servicios, más ingresos



Agentes enfocados en crecer su ecosistema...

Seguimiento, productividad y foco en los servicios de mayor valor

	FY2017	FY2018	OBJETIVO	Variación	Desempeño	TENDENCIA
Aseguradora A	\$996,817.17 1.00	\$1,376,609,210.00	\$1,345,799,180.85	2.30%	●	↑
Aseguradora B	\$89,026,101.92	\$1,125,250,481.28	\$1,104,387,882.59	1.89%	●	↑
Aseguradora C	\$747,632,091.00	\$1,032,456,005.00	\$892,334,509.20	15.00%	●	↑
Aseguradora D	\$70,451,093.92	\$92,794,476.28	\$95,111,564.74	-2.44%	●	↑
Aseguradora E	\$118,152,009.08	\$251,358,738.72	\$214,502,482.90	17.18%	●	↑
AFYP Ponderado	70,451,010.00	92,794,476.28	95,111,564.74	-2.14%	●	↑
AFYP Regular	747,632,091.00	1,032,456,005.00	1,009,276,323.85	2.30%	●	↑
AFYP Singular	996,817.171.00	1,376,609,210.00	1,345,703,180.85	0.00%	●	↑
AFYP Bruto	\$99,026,102.00	\$1,125,250,481.28	\$1,04,387,888.00	1.89%	●	↑

Automatización de servicios repetitivos (Asegurados / Empresas)...

Ej. Renovaciones sin cambios

Contacto frecuente, personalizado o automatizado

Nombre	Categoría	Intereses	Llamada de seguimiento
Adriana Nava	Agente Creativo	Expedición, Comida Vegana, Conciertos	24 de mayo de 2018
Gerardo López	Nutriólogo	Montañismo, Running, Yoga, Animales	17 de abril de 2018
Robert Rodríguez	Médico Veterinario	Activista, Comida Vegana, Conciertos	2 de junio de 2018
Tomás Manu	Ejecutivo de Ventas	Lectura, Deportes, Conciertos	30 de mayo de 2018

Automatización de contactos, recordatorios y otros elementos de valor al Cliente...

Ej. Nuevas aplicaciones, prevención, reglamentos

# Caso de Éxito (1)...



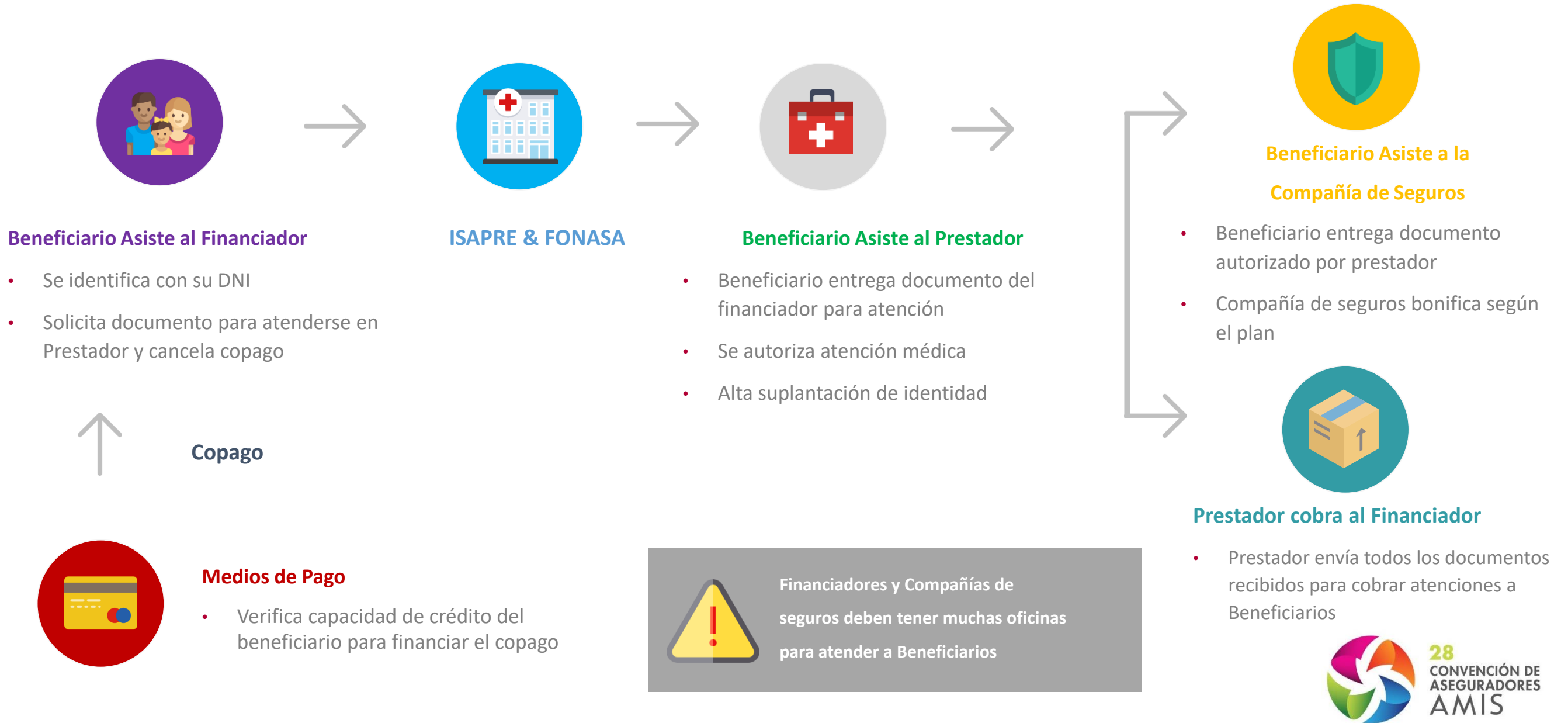
LA PLATAFORMA DE SALUD CONECTADA MÁS GRANDE DE LATINOAMÉRICA Y CON EL MAYOR KNOW-HOW EN USO DE BIOMETRÍA DIGITAL.



Somos hoy el único ecosistema digital de Salud en Chile que conecta a todos los actores, públicos y privados, generando eficiencias considerables para la ciudadanía, simplificando sus trámites de salud, permitiéndoles ahorrar tiempo y dinero.



# EL SISTEMA ANTES DE I-MED





# EL SISTEMA DESPUÉS DE I-MED



## Beneficiario asiste al Prestador

- Se identifica con su DNI
- Indica su Asegurador
- Prestador agrega atenciones
- No se requiere una Orden Médica previa



El proceso es 100% electrónico y seguro



## Medios de Pago

- Verifica capacidad de crédito del beneficiario para financiar el copago

## Liquidación la prestación

- Recauda desde el Asegurador
- Paga al Prestador

## ISAPRE & FONASA

### Asegurador Primario

- Certifica vigencia
- Prestaciones
- Valoriza y calcula bonificación

### Compañía de Seguro

- Certifica vigencia
- Prestaciones
- Calcula bonificación respecto a lo bonificado por Asegurador Primario

### Liquidador Virtual I-Med

- Certifica vigencia
- Administra la póliza





## Interoperabilidad



**Conexión con todos los prestadores privados** para la implementación de la cuenta médica interoperable



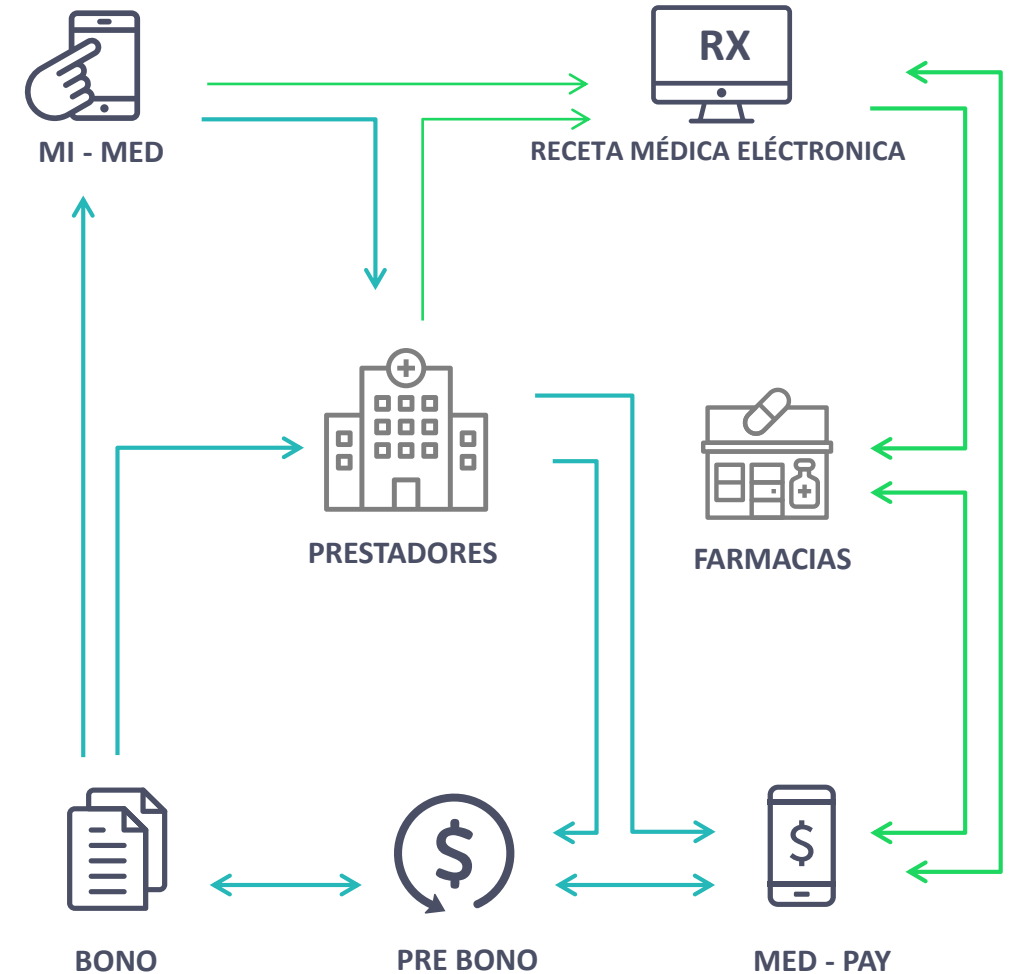
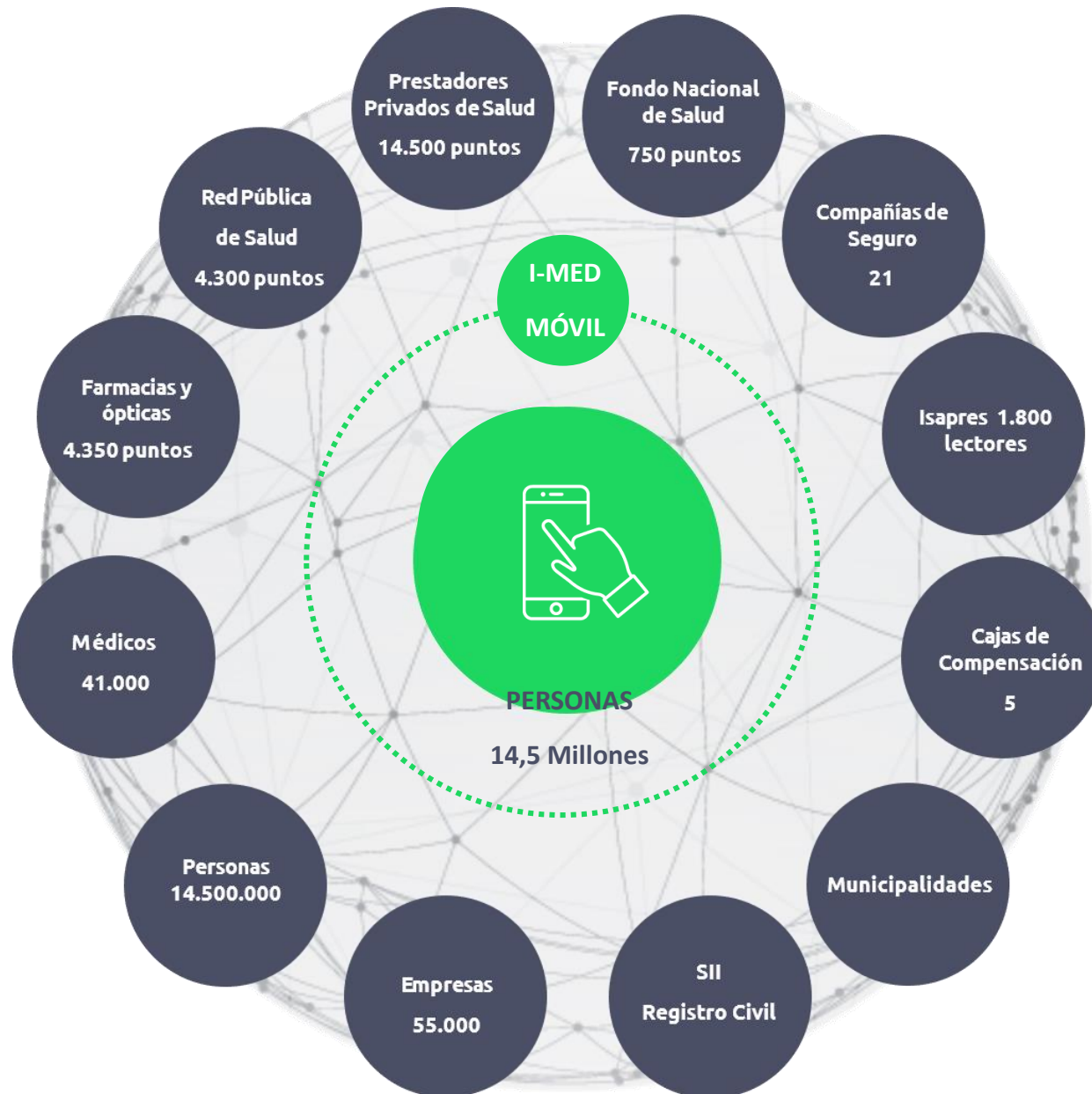
**Programas Médicos:** los usuarios del seguro público pueden solicitar en línea su presupuesto para atención hospitalaria



**Percapita:** asignación de recursos a gestores municipales

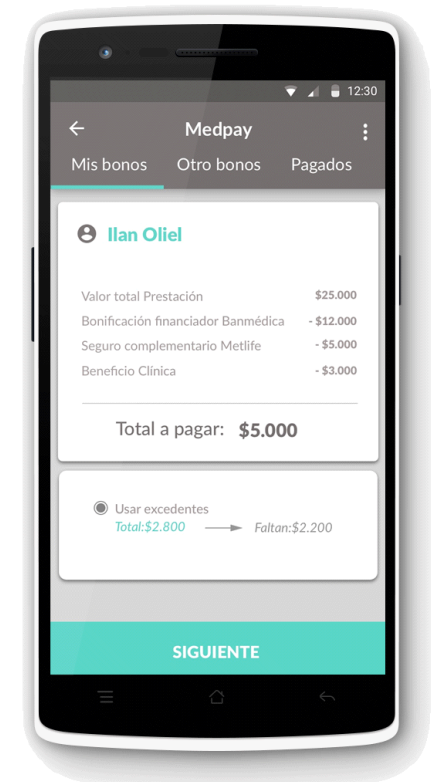
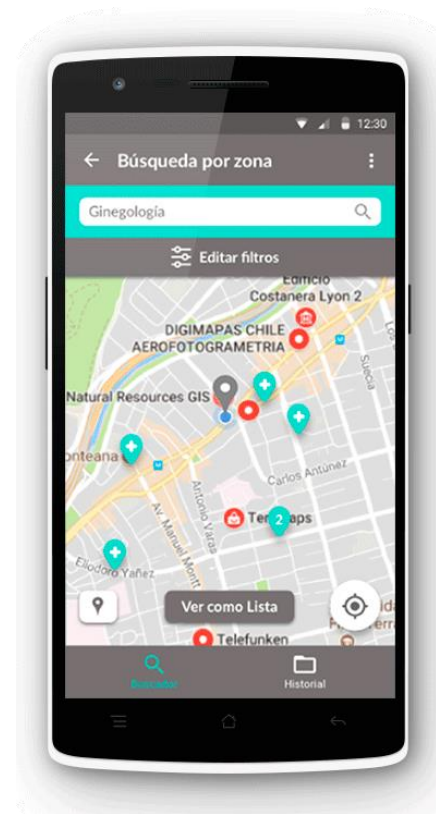


**28**  
CONVENCIÓN DE  
ASEGURADORES  
AMIS



## Aplicaciones móviles

- Disponibilizar información relevante a los pacientes.
- Empoderar al paciente para tomar mejores decisiones.
- Simplificar y agilizar los trámites en salud a través de plataformas digitales.
- Mejorar adherencia y acceso a tratamientos (crónicos y GES).
- Acceso a servicios de telemedicina.







I-MED

TU SALUD MÁS CERCA,  
TU VIDA MÁS FÁCIL.

Visítenos hoy en el stand número 28

# Caso de Éxito (2)...

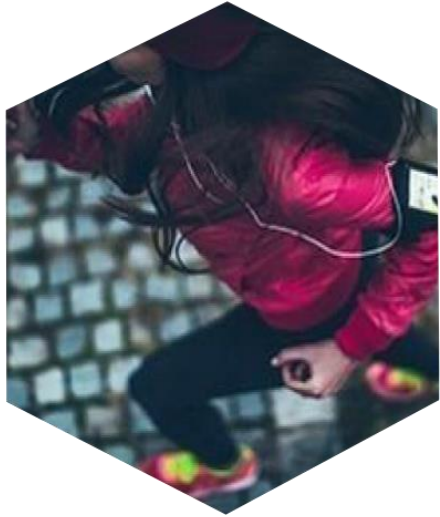


# Digital LifeX

“La próxima generación de plataformas digitales para salud y vida que mejorará la entrada de nuevos clientes, la retención y el rendimiento de la cartera.”

# La Oportunidad ...

Un enfoque para descubrir oportunidades en diferentes segmentos nunca antes visto:



**EN BUSCA DE  
MAYOR SALUD**



**BUSCADORES DE  
RECOMPENSA**



**BUSCADORES DE  
ENTRETENIMIENTOS**



**CONOCEN QUE HAY  
UN RIESGO**

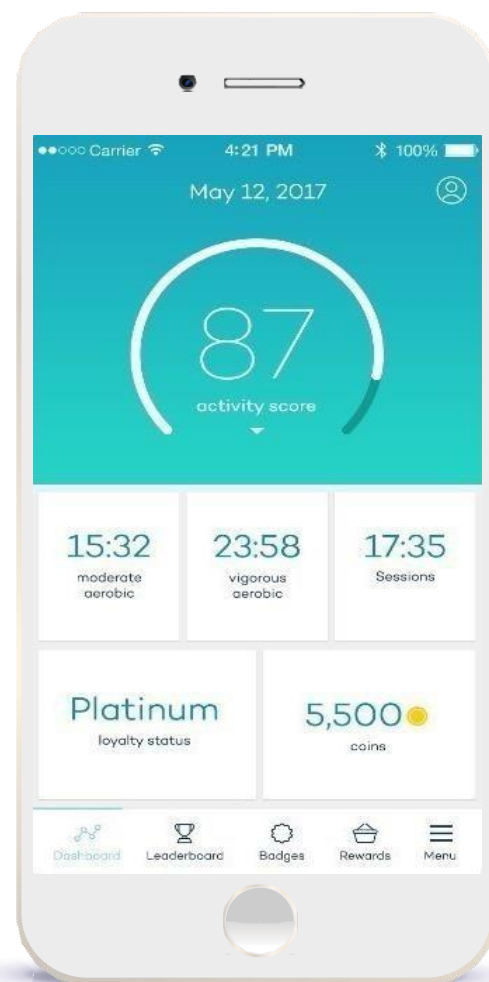


# La Oportunidad ...



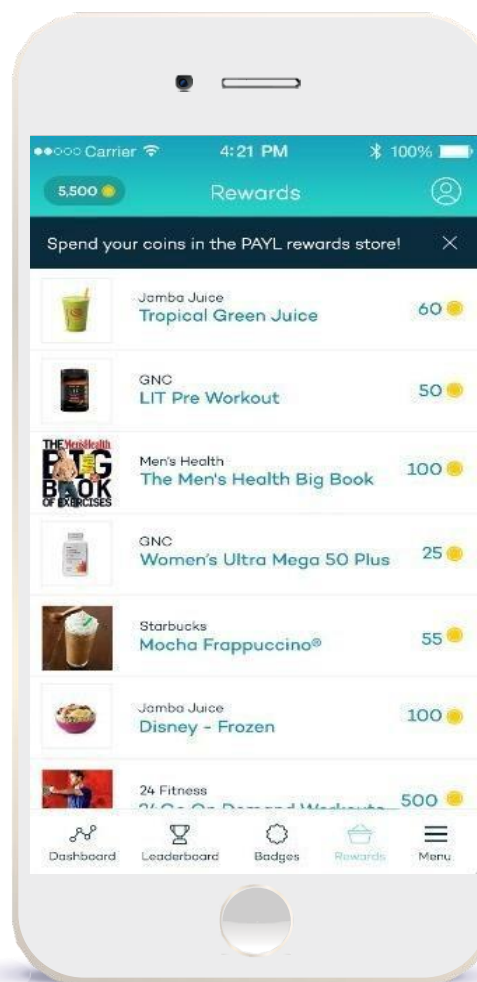
Solución que cambia el juego, con una experiencia para el asegurado con el propósito de mejorar la salud y bienestar.

✓ RASTREA ACTIVIDADES



✓ LOGRAR METAS

✓ OBTENER RECOMPENSAS



SER PARTE DE UNA COMUNIDAD ✓

RETAR A SUS AMIGOS ✓

MANEJAR TU RIESGOS ✓



## Centro de Comando y Aplicación Móvil



Los elementos para el usuario del DigitalLifeX se apoyan por un Centro de Comando que permite a las aseguradoras monitorear la adopción y su compromiso, además de establecer parámetros claros de puntuaciones para el usuario través de los servicios web y que también permite la conexión a:

- a los sistemas de las aseguradoras
- participación en un ecosistema con terceros
- otros micro-servicios con terceros

# El Futuro se convierte en realidad...

Una Experiencia mejorada para el cliente, que incluye Inteligencia, ludificación y modelos de conductas y lealtad.



## INCORPORACION

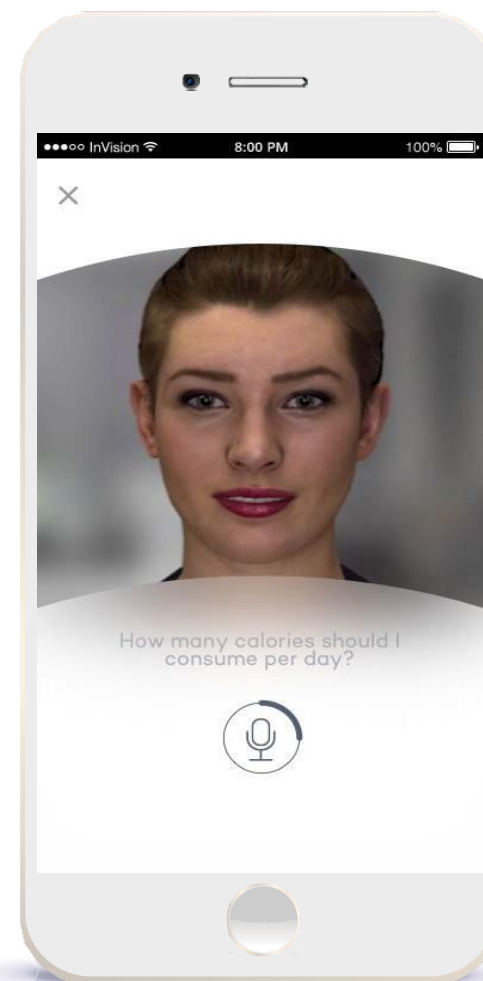
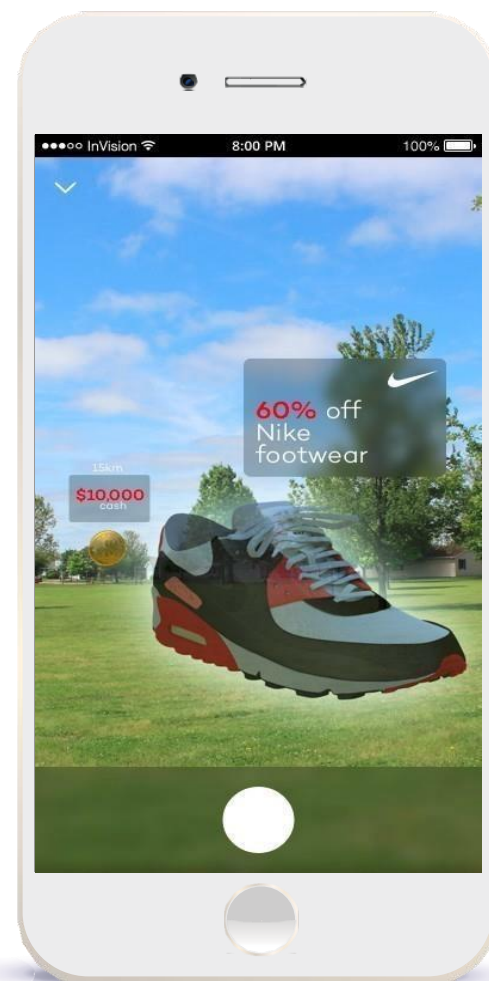
AI / Chatbot



## SEGUIMIENTO PUNTUACIONES Y ESTADISTICAS



## PUNTUACIONES ATADAS A BENEFICIOS



## RECOMPENSAS



## CONTENIDO DINAMICO

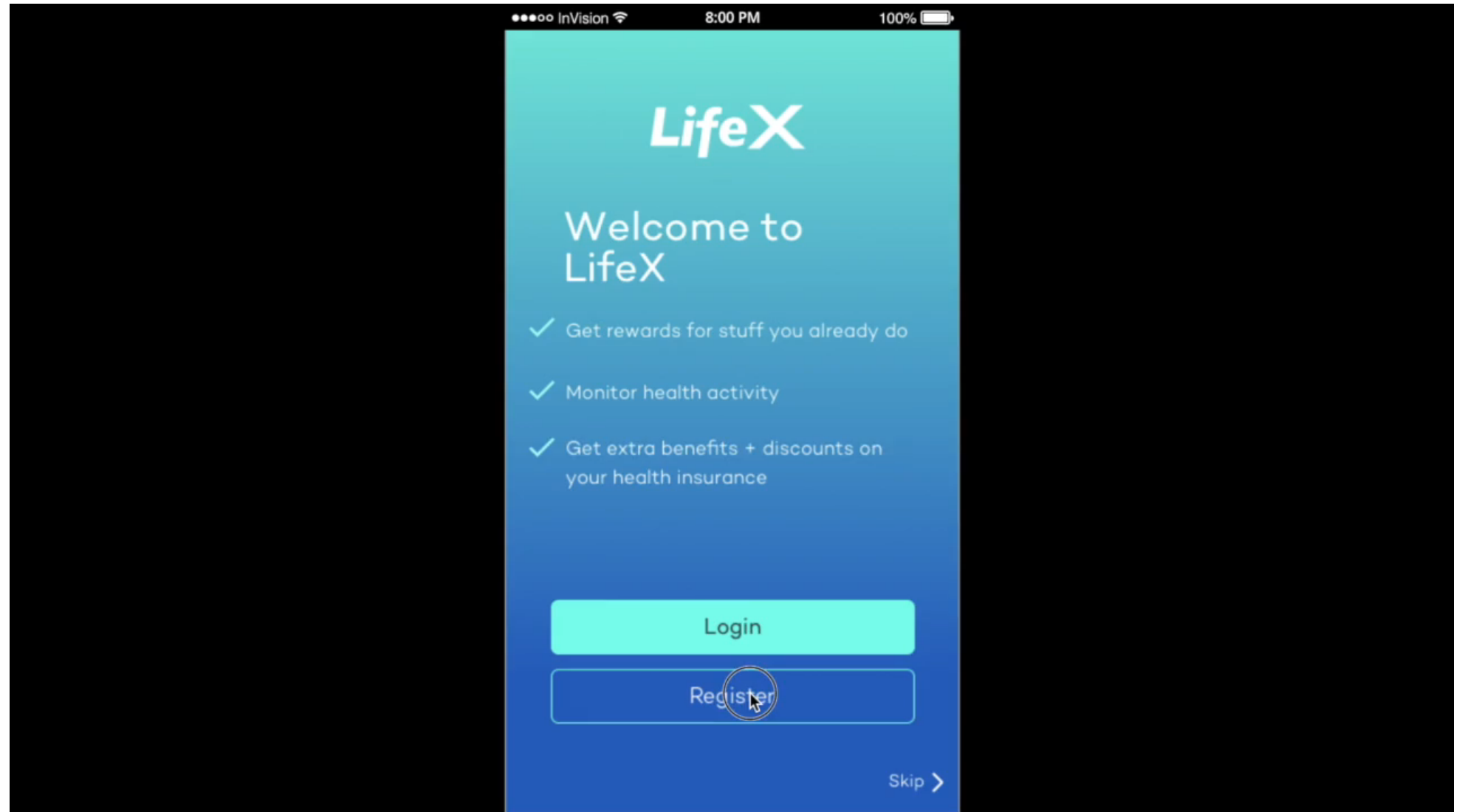


## COMUNIDADES





# Digital Life X



# ¿VISION, ORGANIZACIÓN Y TECNOLOGÍA?



## VISIÓN

Alineada a una estrategia  
Factores internos y externos  
Estado Futuro

+



## ORGANIZACIÓN

Tener las destrezas  
Atenta al cambio  
Ágil

+



## TECNOLOGÍA

Visión de Portafolio  
Infraestructura habilitadora  
Megashifts e Insurtech

...todos elementos necesarios.