equisoft

LIMRA LOMA
Navigate With Confidence

El Futuro Digital de la Industria Aseguradora en América Latina: Perspectivas de los Productores

16 de agosto, 2023

equisoft.com

Nuestros oradores

Mauricio Monroy

Vicepresidente, LATAM y España

equisoft

Gina Castañeda

Director, Soluciones de Seguros y Gestión Patrimonial

LIMRA LOMA
Navigate With Confidence

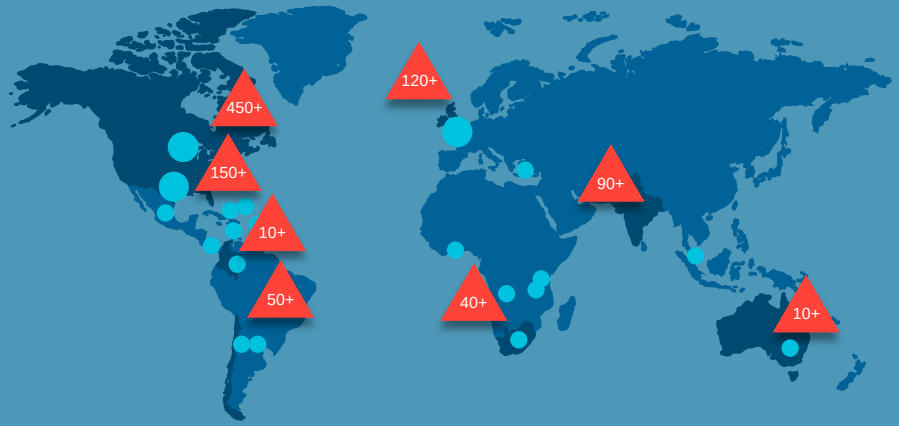
Belisario Fernández

Director, Soluciones de Seguros y Gestión Patrimonial

equisoft

Líder mundial en soluciones de gestión de patrimonio y seguros desde 1994

- **Gran proveedor con enfoque en soluciones**
  - Front office
  - Middle office
  - Back office
- **Más de 900 expertos de la industria**
  - 250+ clientes corporativos en 15 países
  - 150+ clientes que utilizan nuestras soluciones SaaS
  - 4500+ asesores individuales licenciando las soluciones de asesor de Equisoft



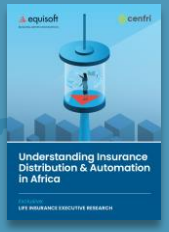
USA | Canada | Chile | South Africa | India | Australia | Colombia | UK | Trinidad

equisoft

Investigaciones de alcance mundial: Productores de seguros

Norte America
2 asociaciones
2 países
40 respuestas

Africa
9 asociaciones
13 países
55 respuestas



América Latina
19 asociaciones
15 países
702 respuestas

equisoft

Investigación – Productores de Seguros en LATAM

Perfil de Productor

700+
productores

Roles
51% son agentes
37% son ejecutivos

15 países

Tipo de organización
63% son agentes independientes
37% son agentes dependientes

Una nueva generación
40% Generación X
36% Millennials

Industria de seguros
70% están en Vida y Salud
93% están en seguros generales

equisoft

¿Cuáles son las principales tendencias reveladas en la investigación?

equisoft

Díganos que tan importante es cada uno de los siguientes factores cuando se trata de determinar dónde colocar el negocio.

	Promedio
Relación con la aseguradora	**4.6** / 5
Capacidades superiores de gestión de reclamos y riesgos	**4.6** / 5
La facilidad de hacer negocios	**4.4** / 5

Leyenda
No es importante en absoluto (1) Muy Importante (5)
Top 3 de 12 criterios – 702 encuestados

Fuente: Celent – Informe: Productores de seguros en Latinoamérica: Alzando la voz por una experiencia óptima

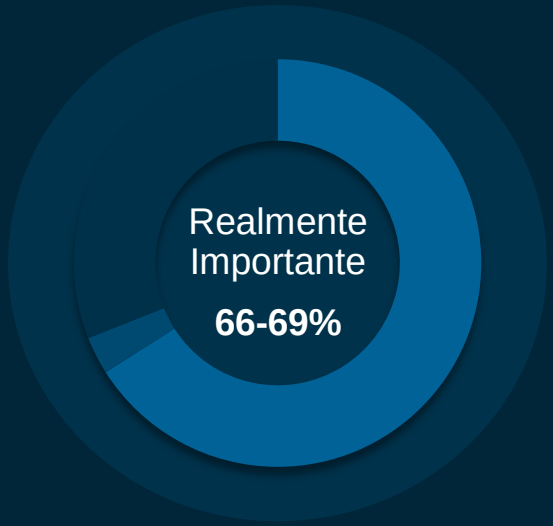
equisoft

Cuando se trata de tecnología, ¿qué tan importante son cada uno de estos factores?

Un portal que incluye todas las líneas de negocios (69%), que es fácil de usar (66%) y que me permite manejar todos los tipos de transacciones (66%)

Buenas herramientas de informes (68%) y Herramientas de flujo de trabajo (66%)

Fácil acceso a ayudas – (66%)



Leyenda
Que consideran Realmente Importante
702 encuestados – Top 6 respuestas de 17 criterios

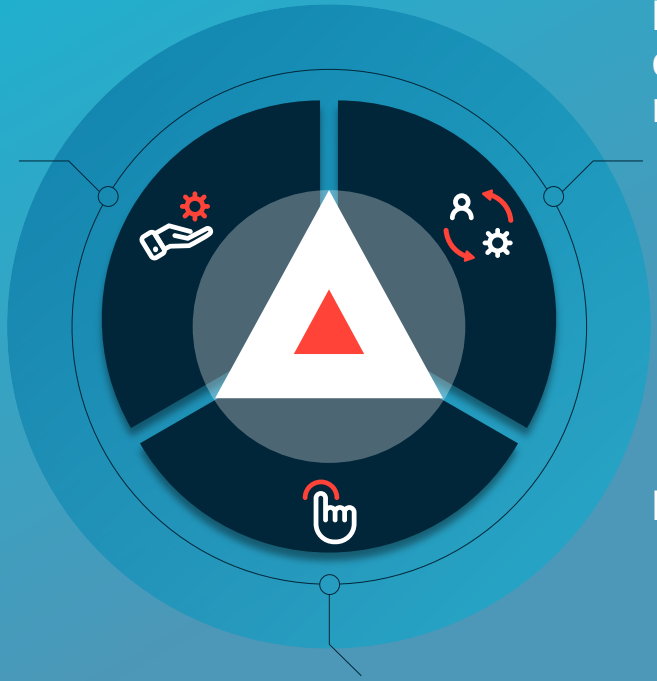
Fuente: Celent – Informe: Productores de seguros en Latinoamérica: Alzando la voz por una experiencia óptima

equisoft

Conclusiones clave

La tecnología es crucial

- Se percibe como un catalizador indispensable de la eficiencia (vía autoservicio o soportando procesos claves)
- Tecnología + opciones de servicio/ayuda disponible para su uso



Debemos asegurar sinergia entre las personas y los modelos operativos

- Proveer herramientas de administración de tareas y flujos de trabajo
- Disponibilizar reportes de gestión

Herramientas intuitivas

- Los productores/asesores de seguros prefieren usar tecnologías y herramientas ágiles, fáciles y completas que soporten sus actividades

equisoft

¿Qué debe mejorarse tanto en las aseguradoras como en los productores de seguros?

Conferencia Latinoamericana LIMRA LOMA 2023

equisoft

Cuando piensa en la aseguradora con la que hace más negocios, clasifique qué tan bien se desempeñan en cada una de estas áreas.

	(1-5) Promedio
Relación con la aseguradora	**4.6** / 5
Capacidades superiores de gestión de reclamos y riesgos	**4.4** / 5
Donde exista un claro apetito por las líneas de negocio que comercializo	**4.2** / 5
La capacidad de cerrar negocios,emitir pólizas y cobrar primas en el portal de la aseguradora	**4.2** / 5

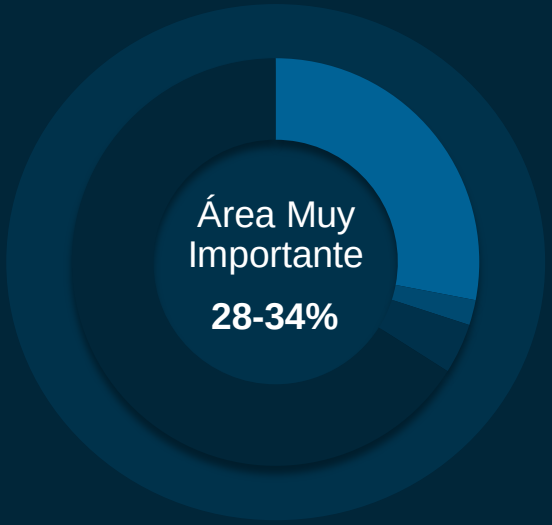
Leyenda
No es importante en absoluto (1) Muy Importante (5)
Top 4 de 12 criterios – 702 encuestados

Fuente: Celent – Informe: Productores de seguros en Latinoamérica: Alzando la voz por una experiencia óptima

equisoft

¿Qué deberían mejorar las aseguradoras para obtener más de su negocio?

- Servicio de reclamos, siniestros e indemnizaciones – **34%**
- Emisión instantánea – **30%**
- Suscripción rápida – **28%**
- Entrega rápida de documentos de póliza – **28%**
- Viajes de incentivo/ concurso – **28%**



Leyenda
Esta es un área muy importante para que ellos trabajen
Top 5 de 18 criterios – 702 encuestados

Fuente: Celent – Informe: Productores de seguros en Latinoamérica: Alzando la voz por una experiencia óptima

equisoft

¿Qué tan de acuerdo está con cada una de estas afirmaciones?

	Promedio
Es importante que los líderes de nuestra agencia conozcan bien a los ejecutivos de las compañías de seguros	**4.5** / 5
Enviaría más negocios a las aseguradoras si mejoraran su tecnología y lo hicieran más fácil	**4.2** / 5
La aseguradora con la que más trabajo me conoce muy bien, a mí y a mi agencia	**4.1** / 5
Damos mejor servicio que otros Corredores en nuestra zona	**4.1** / 5
Es importante para nosotros proporcionar a nuestros asegurados herramientas de autoservicio	**3.9** / 5

Leyenda
Completamente en desacuerdo (1) – Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3). Completamente de acuerdo (5) Top 5 de 18 criterios – 702 encuestados

Fuente: Celent – Informe: Productores de seguros en Latinoamérica: Alzando la voz por una experiencia óptima

equisoft

Conclusiones clave

Expectativas de productores/asesores

- Existe una relación directa entre los factores que el productor/asesor de seguros espera de una aseguradora y el volumen de negocios que le genera

Las prioridades tecnológicas

- Se le asigna mayor importancia a las capacidades de gestión de reclamos y riesgos que a cualquier otro elemento

Convergencia de la información

- Integrar información y procesos para brindar la mejor atención, de manera segura, a los asegurados

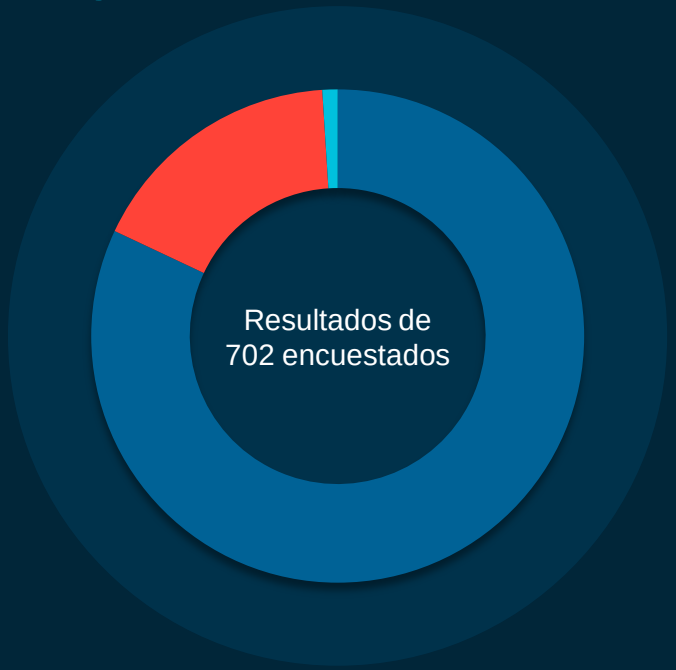
equisoft

¿Están preparados los productores de seguros para competir en un mundo digital?

Conferencia Latinoamericana LIMRA LOMA 2023

equisoft

En materia de estrategia y transformación digital, por favor comparta su opinión en lo siguiente: Reconoce necesaria la transformación digital



- **Mucho – 82%**
- Medio – 17%
- Bajo – 1%
- Ninguno – 0%

Fuente: Celent – Informe: Productores de seguros en Latinoamérica: Alzando la voz por una experiencia óptima

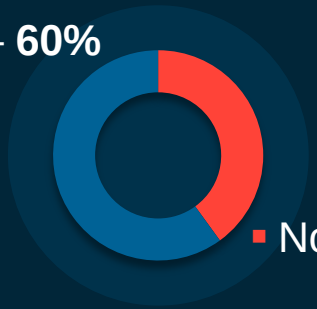
equisoft

En materia de estrategia y transformación digital, por favor comparta su opinión en lo siguiente:

Resultados de 702 encuestados

Cuenta con una estrategia

- **Si – 60%**
- No – 40%



Etapa de transformación en la que se encuentra

- Poseo un software para la administración de cartera – 41%
- Poseo un portal propio para la atención de clientes – 15%
- Poseo un sistema online para la declaración de siniestros – 7%
- Ninguno de los anteriores – 36%

Fuente: Celent – Informe: Productores de seguros en Latinoamérica: Alzando la voz por una experiencia óptima

equisoft

En materia de estrategia y transformación digital, por favor comparta su opinión en lo siguiente:

Resultados de 702 encuestados

Inversión para la transformación digital

- Es adecuado invertir un porcentaje de los ingresos anuales – **62%**
- No tengo idea de cuánto debo invertir – **27%**
- Es muy costosa la inversión – **10%**
- No tendrá ningún impacto invertir – **2%**

Impedimentos para alcanzar la transformación digital

- Falta de contar con un asesor experimentado que me ayude a elaborar la estrategia y me guíe en el proceso – **40%**
- Falta de personal adecuado para desarrollarlo – **19%**
- Falta de recursos económicos – **17%**
- Todas las anteriores – **24%**

Fuente: Celent – Informe: Productores de seguros en Latinoamérica: Alzando la voz por una experiencia óptima

equisoft

Conclusiones clave

La Transformación digital: esta para quedarse

- Planifique y comience su viaje de transformación con todo el cuidado que este merece

Asesoría experta

- Se necesita de una asesoría experta que pueda guiar al asesor de seguros en su camino de transformación digital

Tecnología y Conocimiento: se requiere más inversión

- En materia tecnológica, las aseguradoras han invertido, pero los asesores de seguros aún pueden invertir más para mejorar sus esfuerzos de transformación digital

equisoft

equisoft

¡Gracias!

Mauricio Monroy

Vicepresidente, LATAM y España

Mauricio.monroy@equisoft.com

Belisario Fernández

Director, Soluciones de Seguros y Gestión Patrimonial

belisario.fernandez@equisoft.com

Estados Unidos | Canadá | Chile | Sudáfrica | India | Australia | Colombia | Reino Unido | Trinidad

equisoft.com