



Bienvenido a tu portal
de seguros

La Estrategia Fundamento de la Transformación

Primer “arma” tecnológica



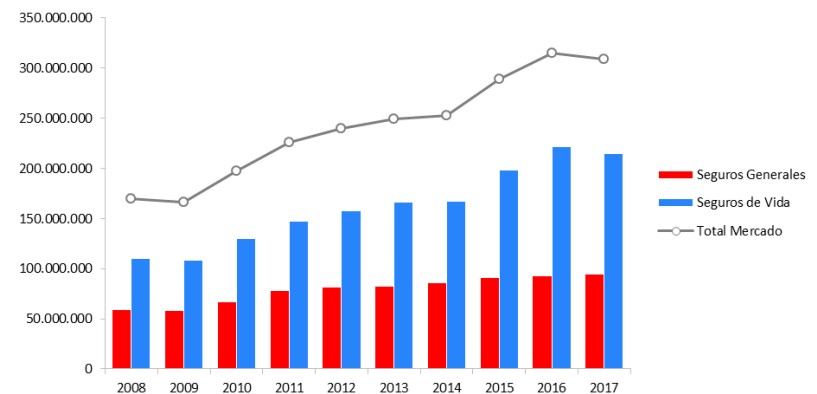
Mercado Asegurador Chile

- Mercado con crecimiento y alta competencia
 - 68 compañías de seguro: 32 seg. generales y 36 seg. de Vida
 - 2017 - 4,6% del PIB
 - Evolución de prima directa 2008 -2017

Cifras en UF

Fuente: FECU

Año	Seguros		Total Mercado
	Generales	Seguros de Vida	
2008	59.293.673	110.292.352	169.586.025
2009	57.943.535	108.764.869	166.708.404
2010	66.794.559	130.277.590	197.072.150
2011	78.270.198	147.236.119	225.506.316
2012	81.991.561	157.542.924	239.534.485
2013	82.623.624	166.257.284	248.880.908
2014	85.533.321	167.167.143	252.700.464
2015	90.848.682	198.211.198	289.059.880
2016	93.219.106	221.844.247	315.063.352
2017	94.181.915	214.387.720	308.569.636



Mercado Asegurador Chile

- Benchmark Bancaseguros

Prima Directa en Seguros de Vida / Banca Seguros			
Cifras en UF al 31.12.2017			
	Banchile	Mercado	%
Bancaseguros y Retail			
301. Vida Entera		-	
302. Temporal de Vida	434.730	6.828.091	6%
303. Seguros con Cuenta Única de inversión (CUI)	2.673	1.233.100	0%
304. Mixto o Dotal		99.161	
305. Rentas Privadas y Otras Rentas		-	
306. Dotal puro o Capital Diferido		-	
307. Protección Familiar		49.187	
308. Incapacidad o Invalidez	268.167	1.292.968	21%
309. Salud	381.442	2.329.847	16%
310. Accidentes Personales	518.220	3.668.571	14%
311. Asistencia	2.998	134.346	2%
312. Desgravamen Hipotecario	674.075	3.210.079	21%
313. Desgravamen Consumos y Otros	2.625.228	13.530.888	19%
314. SOAP		-	
350. Otros		279	
Total	4.907.533	32.376.518	15%

- Principales Compañías

N° Asegurados Bancaseguros / Vida	
Cifras al 31.12.2017	
Compañía Vida	N° Asegurados
Cardif Vida	7.152.152
Metlife	5.578.341
Banchile Vida	4.310.416
Itaú	3.134.739
Ohio	2.933.610
Zurich Santander	2.231.818
CF	1.987.779
Security	1.287.571
BCI	1.060.799
Chubb	881.369
BICE	763.576
BBVA	380.876
Consortio	110.117
Total	31.813.163

Número de Pólizas Emitidas en Seguros de Vida / Bancaseguros			
Cifras al 31.12.2017			
	Banchile	Mercado	%
Bancaseguros y Retail			
301. Vida Entera		0	
302. Temporal de Vida	8.995	392.279	2%
303. Seguros con Cuenta Única de inversión (CUI)		51.826	
304. Mixto o Dotal		0	
305. Rentas Privadas y Otras Rentas		0	
306. Dotal puro o Capital Diferido		0	
307. Protección Familiar		45	
308. Incapacidad o Invalidez	90.771	259.438	35%
309. Salud	68.396	306.281	22%
310. Accidentes Personales	84.663	507.467	17%
311. Asistencia	129.826	161.372	80%
312. Desgravamen Hipotecario	14	10.333	0%
313. Desgravamen Consumos y Otros	10	213.303	0%
314. SOAP		0	
350. Otros		280	
Total	382.675	1.902.624	20%

Banchile Seguros de Vida

Antecedentes

- Banchilevida participa en el segmento Bancaseguros
- Enero de 2002 se efectuó la fusión del Banco de A. Edwards con Banco de Chile y en marzo del mismo año se aprobó la reforma de estatutos para cambiar el nombre a "**Banchile Seguros de Vida S.A.**"
- En el año 2005 comienza la comercialización de seguros a través de nuevos canales de distribución: eléctricas, cooperativas, cajas de compensación, empresas de retail, mutuales y clínicas entre otros.
- La oferta de productos incluye ramos de Desgravamen, Accidentes Personales, Vida, Salud, Ahorro, Colectivos e Individuales.
- En Diciembre del 2016 de aprueba la operación de SegChile Seguros Generales

2018

Personas Aseguradas	# 2.470.000
Pólizas Vigentes	# 4.250.000
Propuestas	# 100.000 nuevas promedio por mes
Devolución de primas	# 14.000 promedio por mes
Personas en la compañía	# 67 (incluye casa de software interna)

Origen de la Transformación Digital

- Estrategia conduce a la Transformación Digital
 - Visión
 - Compromiso de la Dirección
 - Cambio Cultural – Gestión del Cambio
 - Gestión de Talentos
- Liderazgo
 - Exploración de nuevas maneras de hacer las cosas, innovación, desarrollo de productos, metodología ágil
 - Aplicación eficiente de las Tecnologías



- Qué gatilla la Transformación Digital en Banchile
 - Entender a los clientes y entregar el Servicio que se imponía en Chile (en la venta, post venta y durante toda la vida del contrato)
 - Impactos de los cambios en la Normativa

Regulación / oportunidades

- 2006 se exige firma a todas las propuestas de seguro
 - Digitalización de propuestas y procesos de la compañía
- 2008 Cambio Tecnológico desde Cliente Servidor a Web (módulos con procesos Batch)
 - Sistema Integrado con actualización en línea
- 2011 NCG 309
 - Norma para Gobiernos Corporativos, políticas y procedimientos que permiten identificar, evaluar, mitigar y controlar los diferentes tipos de riesgos definidos por la normativa en comento
- 2011 NCG 325
 - Principios y buenas prácticas en Gestión de Riesgos para compañías de Seguros
 - Digitalización de procesos y controles respectivos
- 2012 Licitación de seguros asociados a Créditos Hipotecarios
 - Apertura a participación de todas las compañías en los seguros hipotecarios de desgravamen e Incendio
 - Digitalización e integración con exámenes médicos



Regulación / oportunidades

- 2014 Nuevo Código de Comercio
 - Requerimiento de actualización de documentos propuestas y pólizas de seguro
 - Todo seguro es elegible para generar devolución de prima
 - Digitalización proceso de creación de plantillas electrónicas
 - Digitalización de proceso de devolución de primas
 - 2016 ORSA (**O**wn **R**isk **S**olvency **A**ssessment, Auto Evaluación de solvencia de riesgo)
 - Obligación de la aseguradora de evaluar su solvencia en términos de posición de capital presente y futura
 - 2016 Carátulas en Propuestas de Seguros
 - El gremio asegurador promueve una plantilla que permita comparar propuestas de seguros
 - Digitalización de Plantillas de Caratulas
 - 2017 Conducta de Mercado
 - Norma la relación con el asegurado
 - Digitalización de proceso de acreditación
 - 2018 Mundo Directo
 - Nuevo Mercado Objetivo
 - Abrirse a Mercado Internet
- 

La Estrategia

- Aplicación de un modelo de Administración: Poner al cliente en centro a través del uso de la Tecnología
 - Modelo Delta
 - Centro en el Cliente
 - Excelencia en servicio
 - Apoyo a la gestión
 - Nuevos modelos de negocios
 - Llevar la compañía de seguros al canal
 - Oportunidades en los cambios del mercado
 - Eficiencia Operacional
 - Diseño organizacional sistémico
 - Interacción digital entre distintas áreas
 - Administración y control por KPI
 - Tecnología
 - Digital primero
 - Tecnología como elemento integrador
 - Cultura de Innovación – Colaboración
 - Inteligencia Colectiva
- Qué buscamos entonces en Banchile
 - Eficiencia Operacional
 - Flexibilidad, adaptación al cambio, independizándose de la dotación de RRHH

La Estrategia – Claves (tips)

- Concebir la Tecnología como el negocio en si mismo. La Compañía y la Tecnología como un todo
- Se necesitan personas para apoyar al sistema (Línea de Producción), no el sistema para apoyar a las personas
- Cuidar el “know how” y distribuir el conocimiento (desarrollo interno con recursos internos)
- No al concepto de personal clave, pero sí es clave el perfil de las personas que colaboran: perfil tecnológico, orientados a los resultados, colaborativos y siempre pensando en automatización y aplicación de tecnología
- No a los “héroes”, sí a los procedimientos. Digitalización de Procesos –BPM (Business Process Management, o Administración de Procesos del Negocio)
- La selección de los proveedores, así como las marcas (calidad, soporte y respaldo) tanto en HW como en SW que se utilicen
 - Selección de plataformas escalables con soporte
 - Seguridad de la información como parte del diseño
- Medir la eficacia y la eficiencia (uso de KPIs) y compartirlo con toda la compañía

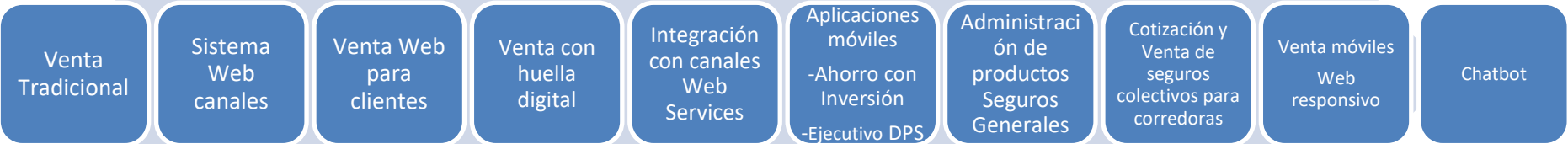
La Tecnología como primera solución

- Compañía que entrega Servicios de Tecnología para la venta y administración de seguros B2B
- Habilitadores de Tecnología
- Casa de Software Interna
- Enlace - Desarrollo de Core de seguros utilizando plataforma 4GL
- Ante cambios en el mercado la Tecnología ha sido la respuesta mas eficiente y sustentable
- Costo operacional < 4% de la prima, promedio industria 12% de la prima



Evolución de Enlace

Actualmente disponible



Internet B2C



Venta Presencial B2B Embebido



Manual – Masiva Pre Impresas B2B



Telemarketing* B2B



Web Service API B2B



Apps – Movil B2C



Enlace

Funcionalidades Digitales



Principales características

