



InsurteChile

# Convocatoria de Investigación InsurteChile

## Temáticas

### 1.- Eficiencia Suscripción Seguro Desgravamen por Telemedicina

Desarrollo e integración de herramientas tecnológicas (como machine learning, sistemas expertos, telemedicina, etc) que permitan “eficientar” y agilizar los procesos de suscripción de seguros de desgravamen hipotecarios. Evaluación impacto de la Telemedicina en la suscripción de seguros de desgravamen.

### 2.- Implementación de un Dashboard de Control de Procesos Operativos.

Administración por Kpi's. Especificar e implementar distintos paneles de control, en Power BI, de procesos operativos para dar visibilidad a Gerencia del cumplimiento de los KPI de las distintas áreas de la compañía, lo que permitirá además identificar puntos de mejoras en dichos procesos.

### 3.- Detección Nuevas Coberturas para Calidad de Vida

Determinar la percepción de riesgos que afectan la calidad de vida y la disposición de las personas a protegerlos, en los distintos segmentos socioeconómicos de la población chilena.

### 4.- Panel de Gestión Clientes

Desarrollo del panel de gestión de clientes, correlacionando la información operativa, de servicio, de percepción y de permanencia de clientes, para apoyar la toma de decisiones. Objetivo: integración de indicadores del negocio y de clientes, que apunten a hacer la toma de decisiones más fácil, con una visión 360° y poniendo al cliente al centro de ellas, impactando positivamente su experiencia con Zurich a través de la priorización correcta y efectiva de proyectos.

### 5.- Optimización Atención Remota / Omicanalidad

Optimización del modelo atención remota, para potenciar la omnicanalidad y mejorar la experiencia de los clientes. Objetivo: Potenciar la atención remota para poder optimizar el canal, priorizando la resolución, efectividad, la amabilidad y la humanización en la atención, poniendo la omnicanalidad como pilar esencial en la experiencia de nuestros clientes, o sea una misma experiencia independiente del canal que se elija.

### 6.- Modelo Predictivo de Permanencia y Fidelización de Cliente

Entender y explicar a través de modelos predictivos cómo se comporta la permanencia y la lealtad de los clientes en función de distintas variables del cliente, para un producto dado.

### 7.- Modelo Predictivo de Compra

Determinar propensión de compra con modelos predictivos en función de variables de los clientes, para un producto dado.

### 8.- Oferta de Productos Óptima MOK

Determinar la oferta óptima, tipo de producto por segmento/cluster de cliente, con mayor permanencia y/o propensión de compra.

### 9.- Sistema Nacional de Salud Universal

¿Qué pasará con Fonasa, Isapres y los Seguros Privados después de que las cotizaciones obligatorias se integren a un fondo común? Objetivos: Estimar Costos fiscales, impactos sanitarios y la distribución de los usuarios en salud (Fondo Común y Seguros Privados).

### 10.- Protección Financiera en Salud

Evolución y comparación del gasto de bolsillo en salud de los hogares chilenos.

### 11.- Diagnóstico Mercado Asegurador Actual

Información real de cantidad de chilenos asegurados y Empresas. Indicadores que puedan mostrar con claridad la penetración de Pólizas, por Rubro de Seguros en el país. En netender Brechas y segmentos desprotegidos.

### 12.- Evaluación de Brecha Aseguradora

Impacto de no tener Seguros de Salud en personas, y de no tener Seguros de Robo e Incendio en Empresas.

### 13.- Modelo Predictivo de Ventas

Estrategia de venta para perfil de clientes menos siniestrosos. Objetivo: Contar con un modelo predictivo que permita identificar clientes que podrían tener una menor siniestralidad en base a su perfil para poder asignar algún descuento en sus primas, quitándoles a ellos el recargo de prima por alta siniestralidad de carteras más riesgosas.

### 14.- Diseño e Implementación Suscripción Digital End 2 End.

Suscripción Digital end 2 end.

### 15.- Modelos Actualizados de Cálculo de Riesgo de Personas.

Modelos actualizados de cálculo de riesgo de personas.



InsurteChile

# Convocatoria de Investigación InsurteChile

## Temáticas

### 16.- Nuevos Riesgos en experiencias, Tecnologías u otros.

Determinación y propuesta de Riesgos que no estamos asegurando y están asociados a experiencias, tecnologías, disrupción. Evidencia comparada. Qué cosas no están asegurando las Compañías de Seguro ni cubriendo para personas, y éstas si la necesitan.

### 17.- Diseño Nuevo Producto

Diseñar un Seguros de Vida que tenga pago de prima mientras la persona tenga una vida activa y esté asegurado durante toda la vida.

### 18.- Oferta de Productos Óptima Southbridge

Modelos predictivos para recomendación de seguros. ¿Cómo recomiendo el mejor producto que necesita determinado cliente? – impacto en duración.

### 19.- Mercado de Bicicletas Alta Gama

Medición del tamaño del mercado de bicicletas de Alta Gama. Cuantificación, diseño de productos, estiatión de siniestralidad.

### 20.- Ley Como Freno al Desarrollo e Innovación En La Industria Aseguradora

Hacer un levantamiento y Diagnóstico respecto de DFL 251 y/o del CÓDIGO DE COMERCIO para deteariar cuales de sus artículos son hoy un freno del darrollo e innovación en Mercado Asegurador. Podría incluir evidencia comparada con EEUU y/o Europa.

### 21.- Impacto del IoT en la Siniestralidad Seguros De Autos

Evaluación del Impacto del IoT en la capacidad de prevención y seguridad de las personas, entender caunto ayuda en la disminución de siniestralidad en riegos de auto.

### 22.- Tabla de Mortalidad

Actualización de la Tabla de Mortalidad para mejorar el precio de los Seguros de Vida en Chile y, por ende, su accesibilidad.

### 23.- Seguros para Pymes

Levantamiento de Necesidades reales, Riesgos necesarios de cubrir para pymes y definición de productos para las Pymes, en función del giro.

### 24.- Cyber Seguros

Cómo desarrollar un mercado de Cyberseguro con el fin de proteger los datos de los asegurados.

### 25.- Gobernaza de Datos

Cómo la gobernaza de datos podría mejorar el costo de administración del ecosistema de seguros. Reflexión en un caso de uso.



### 26.- Prevención y Rentabilidad

Impacto y rentabilidad de la prevención tanto para la Aseguradora y su impacto en el precio de los seguros.

### 27.- Alfabetización Digital Adulto Mayor

Determinación de cuáles son las herramientas digitales más apropiadas para llegar al segmento adulto mayor analfabeto digital que vive en condiciones de precariedad.

### 28.- Diseño Modelo Óptimo de Cargo en Tarjeta de Crédito

Mandatos de Pago: el objetivo es eficientar la cobranza mediante el aumento de la periodicidad de cobros en las tarjetas de clientes. Considerando las variables de banco concentrador y Transbank.

### 29.- Modelo Predictivo Fidelización

Persistencia de seguros: aumentar la persistencia (permanencia) en los distintos seguros. (modelos de fidelización, productos con beneficios por persistencia, entre otros).

### 30.- Comunicación y Experiencia de Cliente

Comunicación efectiva con clientes: como llegar con una comunicación más efectiva con el cliente y no cliente. (nuevos productos, beneficios, regalos, promociones, potencial uso de asistencias, entre otras).

### 31.- Beneficio Estatal de Asignación Familiar

Desarrollo de Plataforma Tecnológica integrada que permita facilitar el proceso de solicitar y actualizar beneficio estatal de Asignación Familiar.

### 32.- Impacto Ley GPS

Evaluación o determinación del impacto que la incorporación obligatoria de GPS ha tenido en la siniestralidad del mercado automotriz.

### 33.- Seguro Inclusivo Por Fallecimiento

Proyecto seguro inclusivo: "Asignación por Muerte". Con este proyecto se pretende evaluar la factibilidad de dar acceso a un segmento de la población que no tiene seguros que cubran el fallecimiento de un integrante del grupo familiar. Contemplaría:

- Determinar el potencial de mercado existente.
- Desarrollo de plataforma tecnológica de comercialización.
- Definir un precio de equilibrio.
- Proponer y evaluar canales masivos de distribución (Caja vecina, Sencillo u otros).

