

**Ciudad de México, 16 de mayo de 2017.**

**Versión estenográfica de la Sesión Plenaria “Fintech e Insurtech: Innovando en seguros”, dictada por Jean-Francois Gasc, en el marco de la 27 Convención de Aseguradores, llevada a cabo en el Salón *Valparaíso* del Centro Banamex, en esta ciudad.**

**Jean-Francois Gsc:** Buenos días. Ese es todo mi español.

Voy a estar dirigiéndome a ustedes en inglés, espero que todos tengan sus dispositivos de traducción o que entiendan el inglés.

Muchas gracias por haberme invitado. Muchas gracias por haber invitado a Accenture de participar en este tema tan importante.

Una reflexión con Salim, quisiera yo empezar con una pregunta al público. Cuántos de ustedes han trabajado, han cooperado con Fintech e Insurtech aquí en la sala.

Por favor, levanten su mano, para que me dé yo una idea. No muchas manos, OK; bueno.

Creo que pasar a hacer esta presentación, después de la presentación de Salim sobre la disrupción, vamos a ver si esto es inmune o no.

Entonces, hemos estado trabajando con muchas empresas aseguradoras, las hemos estado entrevistando para ver si realmente sentían esa presión, si tenían lógica.

Y como pueden ver en esta imagen que fue tomada de esta nueva visión tecnológica, bueno, todo esto basado en una encuesta, son los resultados acerca de las preguntas que se les ha planteado a la industria de los seguros.

Queda claro que en la mayoría de ustedes no es específico para México, sino que son cifras mundiales, deben de entender que esto se está dando.

La Industria de Seguros no es inmune a la disrupción; creo que es más, está mucho más expuesta que la banca a esta disrupción.

Entonces, hemos visto que *starups*, todos autónomos, muchas otras cosas que se están dando y que son digitales y basadas en la tecnología.

No voy a entrar en las dimensiones de esto, pero vemos los cambios tan rápidos, el crecimiento de oportunidades digitales y todo esto es una gran disrupción para la Industria de los Seguros.

Esta es la razón por la que se está dando este movimiento Fintech e Insurtech.

Muchas razones son las respuestas para nosotros poder adaptar los mensajes que nos dio Salim para nuestra industria, ver cómo externamente podemos acelerarnos y adaptarnos.

Entonces, ¿Qué es Fintech e Insurtech, de qué se trata todo esto? Muy claro, todo esto está impulsado por la tecnología, está basado en la aplicación de toda la tecnología que Salim presentó, la analítica de bigdata. Todas estas tecnologías normalmente se combinan y son parte de Fintech e Insurtech. Esta es la base para invertir en ellos.

Y otro de los aspectos es el gran negocio. Van a ver las cifras después, normalmente está creciendo, el negocio de Fintech es de más de 20 mil millones de inversión al año. Creo que en el 2017 fue mucho más que eso.

Entonces, realmente es muchísimo dinero que se está aplicando a la tecnología a escala.

El mensaje clave que les traigo el día de hoy es de una gran oportunidad para que los aseguradores se hagan socios, que diversifiquen el modelo, que aceleren el cambio, sin tratar de cambiar el centro, porque todo está impulsado por la tecnología. Es una gran oportunidad y esto lo veremos en unos momentos más en los siguientes elementos de esta presentación.

En términos de tamaño, ustedes tienen los dos básicos, nada más viendo la parte izquierda, corresponde a Insurtech.

Algo que estaba más allá de 2 mil millones de dólares en el 2015, con dos actores principales, dos inversiones en China y en los Estados Unidos atrayendo mucha inversión.

Los beneficios atraían mucha inversión de los Estados Unidos, sigue creciendo y nosotros esperamos que por lo menos esto quede en el rango de 2 mil millones para el 2017.

Aquí vemos la banca de mercados de capital, aquí vemos que los seguros están en una base muy baja, pero está creciendo de manera acelerada, porque el core del seguro, está siendo una disrupción con las nuevas tecnologías.

Esto continúa expandiéndose, si ustedes ven las cifras, son enormes, son muy significativas. Por ejemplo, aquí vemos los ingresos de las empresas por las primas.

Aquí tenemos las grandes inversiones.

Otra de las cosas que me gustaría que entendieran, es que esto todo está basado en un movimiento en Estados Unidos y en China.

Aquí la investigación que nosotras hacemos en Fintech, en Insurtech a nivel global, es muy claro que las cifras se acumulan, en 2016 es para los Estados Unidos, impulsados por la inversión que nosotros vemos en la pantalla.

Otras razones, aquí vemos que Europa es muy pequeña, si lo comparamos al mercado de Estados Unidos.

Pero está creciendo también, vemos América Latina y creo que México está muy pequeño aquí. Vemos muchas grandes oportunidades de Fintech aquí, y que está al alcance de la industria de seguros.

Aquí vemos 2 mil millones de dólares, normalmente es por etapas, muchos movimientos. Está bastante concentrado, y creo que hay una plaza muy importante que podría ocupar México para el mercado de habla hispana, para estar activos dentro de él.

Viendo las tecnologías implicadas, bueno, pues estamos como yo le comenté, es un movimiento que está basado en la tecnología, las cifras en la parte derecha de su pantalla.

Tres tecnologías principales que con gran frecuencia se combina, big data. Aquí van viendo cómo está creciendo del 2014, año tras año, hasta el 2016 dentro de las dimensiones que van en su pantalla.

Y entonces, aquí cualquier cosa de inteligencia artificial, son parte muy importante de Fintech, y claro, el Internet de las cosas, conectado a los seguros de los automóviles, de la casa.

Como nosotros vimos, hay un crecimiento maravilloso en cierto número de dispositivos alrededor del mundo y todo esto nos va a contraer mejores propuestas de valor para los seguros. Esas tres tecnologías son los favoritos de Big Data, de OIT o el Internet de las cosas y realmente es lo que está impulsando el movimiento.

Tan solo en el 2016 en el rango del 70 por ciento de las inversiones que se hicieron estaban combinando por lo menos una de estas tres tecnologías y pensamos que esto seguirá creciendo, porque como vimos anteriormente con Salim, estas tecnologías se están expandiendo de manera exponencial, su aplicabilidad a los seguros es fundamental y pueden traer propuestas de valor nuevas. Esto es lo que Fintech está haciendo por el lado tecnológico.

Insurtech. ¿En qué está operando?, ¿en qué línea de negocios está Insurtech? Está en el segmento de los clientes y ahí está simplificado en la imagen que ven en su pantalla.

PNC, son seguros conectados, normalmente la distribución es compleja porque eso también incluye salud y vida, y también está relacionado con una parte baja de las inversiones que se hacen en Insurtechs.

Si ven los segmentos clientes, están enfocados principalmente en las líneas de personas, de individuales, los seguros de gastos médicos, de casa, de autos y no el comercial, pero pensamos que esto va ya a cambiar.

A principios de este año vimos gran inversión de viajeros, hubo una empresa que se creó en el Reino Unido para dar una propuesta digital a los pequeños negocios. Esto es muy importante. Entonces, esperemos que también los negocios comerciales sean un negocio más bueno.

¿En dónde encontramos a Insurtech? Eso lo pueden ver en esta imagen, pues en todos lados. Muchos nombres, como pueden ver en su pantalla,

más de 350 empresas. Claro que no podía ponerlos todos en esta imagen, pero Insurtech está bajando desde el momento de la verdad, desde cero hasta el cambio del análisis del riesgo y obviamente el servicio al cliente, también los reclamos muchos son OIT, otros basados en Big Data.

Básicamente uno puede pensar en cómo va a mejorar, cómo va a tratar de entender mejor la propuesta de valor actual que tiene y cómo transformarla a través de toda la cadena de valor.

He puesto algunos de los nombres bajo algunos de los rubros de esta cadena de valor, pero en cualquier lugar habrá, dentro de su negocio, gente de mucho talento que sean una fuente de conocimiento, de aprendizaje. San Francisco, en donde la mayor parte de las inversiones de Fintech Insurtech se hacen, no están muy lejos de México o de Europa, de donde yo vengo.

Entonces esto es transversalmente a través de todo el negocio, el negocio entra en disrupción e Insurtech y Fintech están ahí para que usted enfrente esa disrupción, porque como veremos muchas de estas empresas no son empresas de seguros, son proveedores de soluciones o de software, porque como ustedes saben los seguros es un negocio regulado, tiene que tener capital, tiene que tener la creación de la empresa aprobada.

Entonces todo esto está más bien para ayudarlos y no para competir con ustedes.

Cuando uno le pregunta a las aseguradoras. Bueno, esta es una oportunidad de cooperar. ¿En dónde aplica? Bueno, a través de toda la cadena de valor. Pero la parte más grande es para la distribución y el servicio de pólizas.

Dos lados. Una, las cantidades de inversión y otra Insurtech. Esto del lado de la distribución, el servicio de pólizas. Tenemos otras dimensiones que también cubrimos, pero aquí es en donde se está dando la mayor parte de la disrupción, aquí es en donde las expectativas, son más altas. Aquí es donde hay mayor oportunidad de traer nuevas opciones, nuevos negocios para los clientes.

Nosotros pensamos, y este es el caso, si uno ve la disrupción de estas empresas, realmente esta es una oportunidad para cooperar y no para estar con una disrupción total, sino coopera con ellos, pues va a entrar en disrupción total.

Cuando uno le pregunta a estas empresas a qué le temen más. Bueno son sus competencia tradicional quizás los bancos. No las *starups*. Tan solo 25 por ciento piensan que van a tener una disrupción por parte de los seguros.

Entonces les queda claro que el interés es perder la visión de dónde provienen los cambios, porque normalmente los cambios vienen del exterior. Piensen en eso.

Las personas van a asegurar su coche en Singapur o en algún otro lado. Por ejemplo, la solución de Tesla, quizás vaya a tener un efecto más disruptivo. Creo que esta presentación en esta conferencia ante ustedes se enfoca en la cooperación con la industria de los seguros.

Cuando uno ve las cifras nosotros sí vemos que las aseguradoras están invirtiendo más. Todavía es una participación baja de las aseguradoras en Fintech y en Insurtech, pero está creciendo. Aparte de las dos fases tempranas en donde había más inversión por parte de los seguros, casi todo proviene de las empresas privadas de veces.

Quizás estas cifras no correspondan, porque si ustedes ven, normalmente las empresas de seguros hacen otro tipo de inversión y cubren otras tecnologías.

*OID* no es ningún tipo de seguro físico, pero de todos modos creo que hay muchísimas oportunidades para las aseguradoras que vengán a convertirse en inversionistas en Fintech e Insurtech.

Si nosotros comparamos las empresas aseguradoras con los bancos y el mercado, Fintech, bueno, es mucho más grande el mercado. Muy claro, basado en nuestra investigación, los banqueros son mucho más activos en cooperar con Fintech que las aseguradoras en estos momentos o cualquier dimensión de cooperación en *beef* inversión; pueden ver las brechas que existen entre las aseguradoras y los bancos.

Realmente vemos que el interés está en la fase de aprendizaje y no nada más en el mercado mexicano, sino también en los mercados europeos y en los Estados Unidos.

Creo que hay muchas oportunidades para avanzar y por lo menos llegar al nivel de cooperación que tienen los bancos y quizás ir un poquito más allá de los bancos, porque realmente éste es el centro, el núcleo del negocio.

Aquí es la distribución que es lo que está sufriendo esta disrupción.

Entonces, las inversiones principales, vemos las oportunidades y muchas dimensiones a través de la cadena de valor.

Yo he escogido en esta presentación concentrarme en algunos modelos que pudieran ser de interés para ustedes, para esta Industria Aseguradora de México.

Veo seis modelos principales, que creo son relevantes. Primero, los seguros, la demanda. Yo quiero ser asegurado por este periodo de tiempo, voy a rentar este coche dos días y quiero estar asegurado estos dos días.

Insurtech está viendo cómo se puede adaptar o dar nuevas soluciones a la demanda, algo que no estamos muy acostumbrados en los seguros.

Y, por supuesto, muchos otros Fintech están buscando de ver cómo hacer esta asesoría de riesgo, puesto que tenemos todo, que está conectado el dispositivo inteligente, el coche, y tenemos acceso a la información, tenemos acceso a los riesgos del cliente.

Otros modelos que también pueden ser potencializados o implementados con Insurtech es la orquestación. Necesitan ustedes estar, hacer asociaciones.

Hay muchas otras personas que están invirtiendo en otras tecnologías, usted tiene que ser parte, formar parte de esos nuevos ecosistemas e Insurtech les puede ayudar ahí.

Algo que está creciendo muy rápido alrededor del mundo son el RBD del mundo, que están compartiendo los activos entre clientes.

Aquí hay una necesidad de seguros y, entonces también queremos ver los seguros de persona a persona, y cómo vamos a empoderar este modelo de los clientes de compartir los activos entre ellos.

Y por ejemplo, para la economía mexicana, tenemos este modelo de macroseguros, estamos cubriendo propuestas que son un servicio macro muy relevantes para cubrir necesidades básicas de la población mexicana, como ha sido mencionado anteriormente por el Presidente de la AMIS, y bueno, ver cuáles son las necesidades de los clientes digitales.

Quizá podamos tomarnos un tiempo para cubrir algunos ejemplos de lo que realmente se está haciendo, cuál es la propuesta de valor y qué apariencia tiene.

Voy a empezar con compartir un video de Trup. Es una empresa americana que está operando en el Reino Unido y en Australia.

Ellos ofrecen soluciones de seguros a la demanda, y hay un reasegurador detrás de ellos.

Pueden poner el video, por favor. Ya me voy de casa en estos momentos. Yo estoy realmente, al momento que salgo de casa, todo está siendo asegurado.

Esto es Trup. Trup es un seguro inteligente que cubre todo a través de una sola póliza. Entonces, asegura las cosas que quiero. Quiero proteger mis esquís para el fin de semana, lo puedo hacer.

Y si quiero proteger mi bicicleta para esta tarde, también lo puedo hacer.

Entonces, yo nada más deslizo y protejo. Entonces, voy a estar añadiendo las protecciones que yo estoy necesitando en ese momento.

Por ejemplo, contra robo, contra caídas, sé que mi cámara va a estar cubierta.

Entonces, si hago un reclamo, me pagan de inmediato, y lo único que tengo que hacer es contestar estas preguntas, Trup se hace cargo de todo lo demás.

Entonces, esto ya no se siente tan mal y cada vez que salgo de casa, todo mi teléfono celular y todos mis dispositivos, están protegidos.

Rob se hace cargo de proteger todas las cosas que me importan.



Creo que transmite bien el mensaje este video, es una cosa completamente diferente a los seguros tradicionales.

Es dispositivo, es completamente móvil, muy fácil de usar por la interface cliente que tiene; es muy tradicional dentro del negocio, del modelo de negocios. Como asegurador existe en los diferentes países, pero es muy diferente, como lo pueden ver, como propuesta para el cliente final.

Es a la demanda, es por cosa, es muy fácil de usar, el presentar un reclamo, es muy sencillo, pero es realmente de acuerdo al inventario de todos los productos asegurados a través del dispositivo.

Hemos estado trabajando en esas áreas en posicionar a los aseguradores, dar soluciones a la industria de los seguros para lanzar este tipo de propuestas.

Un modelo súper interesante y, claro, por supuesto, hay que tener la necesidad, es la expectativa de la nueva generación, que no pueden salir de casa sin sus dispositivos móviles. A lo mejor ellos quieren estar asegurados y van a estar asegurados de una manera muy transparente en la manera como ellos operan, que es una tecnología móvil.

No puedo presentarles todos los videos, pero creo que pueden encontrar todos los que estar *startups* tienen. Aquí vemos el caso de una empresa que se llama Óscar, es una empresa de seguros, no es un *broker*, quien proporciona una propuesta de seguros médicos muy interesante en los Estados Unidos, se basa en la regulación de Obama, que quizá vaya a cambiar si la administración Trump logra dar marcha atrás a la cobertura de Obama Care.

Lo que es muy interesante es que no nada más es móvil al 100 por ciento, sino que también es portable. Le van a dar un dispositivo que va a estar registrando su comportamiento, si usted corre, está haciendo ejercicio para realmente mejorar su salud, le va a dar unos puntos para que tenga un mejor precio en su seguro.

También le va a dar características para ser 100 por ciento móvil y le va a dar una asesoría, una red de proveedores, que hace que su acceso sea muy

rápido. Bueno, ahora ya está presente en varios estados de los Estados Unidos.

Este es uno de los muchos ejemplos de lo que se ha logrado a través de estos espacios Fintech e Insurtech. Están haciendo lo mismo, pero están ampliando las ofertas.

Discovery tiene un programa que se llama Vitalidad, no me va a dar tiempo de cubrir todo, pero es un *startup* que muestra el camino a seguir. Otro de los casos muy interesantes es la asesoría sobre riesgos diarios, este no es asegurador, pero es una empresa que se llama Pixie, por Alliance, en Francia y fue acelerada por Fintech e Insurtech en Londres.

Esta es una empresa que proporciona un *chat* para ver cómo las personas se aseguran de diferentes maneras, en vez de estar haciendo una llamada telefónica inicia una conversación a través de su teléfono móvil, es en el idioma de la persona y muy fácil de implementar. No se trata de una empresa aseguradora, es una empresa que da servicios a las aseguradoras para cambiar la propuesta de valor y hay muchas de este tipo de *startups* que están construyendo en las capacidades, que están ofreciendo *chats* para que usted cambie la propuesta de valor a su cliente, estar siempre presentes y estar dando los servicios de inmediato.

Otra dimensión que es muy interesante para las inversiones Fintech Insurtech, creo que podemos tomar algunos otros ejemplos, es el posicionamiento en el nuevo ecosistema.

Metromale, es un ejemplo que quiero tomar, es un habilitador de OIT, y que se está moviendo hacia un modelo de aseguramiento para Uber. Digamos, los servicios de taxi con una experiencia nueva para el cliente. Como ustedes saben cualquier coche que sea conducido por un individuo necesita un seguro, sobre todo en los Estados Unidos es obligatorio, quizá también pueda ser obligatorio en México, y entonces la propuesta del valor es la que cambión.

*Metromale* lo que hizo es que le da, asegura al conductor cuando está trabajando como conductor de Uber, pero no cuando no es conductor de Uber. Cuando está él manejando su coche personal tiene otra cobertura. Entonces esta empresa lo que tiene como muy interesante es que realmente

es digital, está habilitada por OIT y está integrada a los coches Uber en el estado de California en los Estados Unidos.

Puede dar una propuesta de valor muy interesante y si el conductor maneja correctamente entonces le hace reducciones en el costo de la póliza, que es muy conveniente, porque es movida al cien por ciento, y reporta al cliente de una manera muy amigable.

Puedo darles otros ejemplos, pero tan solo este es un caso de una cooperación entre dos empresas para dar una nueva solución ante las nuevas necesidades que surgen con las empresas digitales.

Para ampliar el espectro de las propuestas de personas a personas, está ahora en el rango.

*Lemailent* es una de las empresas que yo he escogido, porque ha tenido mucha visibilidad en el mercado de los Estados Unidos. Es una solución basada en AI para los seguros, y creo que podemos ver el video. No sé cómo funciona eso.

¿Yo soy el doy el clic o quién corre el video?

Quizás no vayamos a poder ver el video, pero me hubiera gustado que lo vieran, porque realmente es muy interesante este video *Lemailent*. Ellos han llegado al record de realmente han llegado a un record de tres segundos para asegurarse.

Los invito a que lo vean posteriormente, para que ustedes vean lo que es el futuro de los seguros de los automóviles con *peer to peer insurance*. Realmente interesantísimo de cómo funciona, está habilitado y mucha analítica del análisis del perfil del cliente, cómo uno compra el seguro y cómo uno presenta su reclamo. Son algunos segundos que le lleva a usted presentar su reclamo.

Hay responsabilidad social, que es el gasto del *broker*. Le pregunta a cada uno de los clientes que definan la entidad social a donde quieren que se aporte el dinero adicional, entonces realmente aquí en esta peer-to-peer, se integran todas las tecnologías de las que hemos estado hablando en un solo caso.

Una dimensión interesante es un modelo que se aplicaría al espacio de los seguros mexicanos, que es los microseguros, tienen un crecimiento muy rápido en Asia, menos en África y menos en Latinoamérica, por motivos que realmente no entiendo y tomé el caso de Been, que es una empresa suiza, que ya está operando en casi 25 países, en gran medida Asia y África.

Ellos proveen soluciones de microseguros y operan con las telecomunicaciones y una compañía de seguros. Piénsenlo como un agente de seguros que ofrece unas soluciones que se adapta a los diferentes países, casi con un modelo que se pague con tiempo aire de un celular, algunas empresas de telecomunicaciones, subsidiarían este costo para mantener al cliente.

Pero este costo sería, daría una cobertura sin costo de la empresa de telecomunicaciones y así se tiene una propuesta de seguros para la población de bajos ingresos. No se necesita dinero, papel, y es fácil de implementar.

También hay un par de empresas que también están haciendo lo mismo.

Yo mostré el caso de Cooperación de Tigo, que es una compañía de telecomunicaciones en Honduras, pero funciona el modelo en Asia, en África. Pregunto por qué no funcionaría en el mercado mexicano, latinoamericano, en donde hay mucha gente que tienen muy baja cobertura.

Y la pregunta: Si se puede hacer con los sistemas existentes, quizá no; si se puede hacer con un socio, ciertamente, claro que sí.

Pero seguramente está funcionando en otras geografías, funciona incluso mejor. Con esto no se puede robar a la población de bajos ingresos, porque contiene un elemento de responsabilidad social, pero el mensaje clave es que no se puede hacer con los sistemas existentes.

Hay muchos target Insurtech y otras empresas que pueden ayudarlas a implementarlos y quizá después, en algún punto, decidan implementar esto en sus propias compañías, cuando aprendan a generar una masa crítica.

Creo que es una oportunidad muy interesante para el mercado mexicano, para que implementen los microseguros a gran escala.

Hay muchos clientes y dado el modelo, en otros lados es que está funcionando muy bien, hay manera de replicar estos modelos a su país.

Otro modelo que pudiera también, que está impulsado por Insurtech puede entrar al mercado mexicano.

otro caso fue uno que escogí, que es muy grande, que es un plugin play, como otras aplicaciones, como Instagram, Facebook, Twitter, todas estas compañías en redes sociales, tienen una huella muy importante en las mentes de la gente y en su tiempo y seguramente en sus celulares.

Esto también puede ser una oportunidad de vender seguros a escala. Esta compañía Shong Gan es una de las compañías de Insurtech más grande del mundo que trabaja con Alibabá, e inicialmente provee una cobertura específica de seguro.

Cubre las evoluciones, por ejemplo, ustedes compran en el comercio electrónico que sucede mucho en China y ustedes reciben productos que no quieren o tiene un defecto, el producto que ya tiene un seguro.

Entonces, esta compañía obtiene un seguro de devolución para embarcar el producto de vuelta. Y eso nos da una oportunidad de ofrecer un mejor servicio a sus clientes.

Esto funciona muy bien, muchos clientes han requerido un seguro de devolución y la base de esto es que creen que pueden vender incluso más seguros.

Son productos más complejos los que están trabajando ahorita, por ejemplo de coberturas para hogares, para autos que son más complejos, pero si ya tienen la relación, ya tienen un ecosistema establecido digital, pues posiblemente esto puede funcionar muy bien.

Hay un ítem en el que se está avanzando, y hay una escala que el concepto de proporción de seguro que no existía antes para que entre al ecosistema del comercio electrónico, puede entrar en cualquier país y ciertamente en México.

Quizás la manera de atender al cliente es diferente, pero Insurtech puede ayudarles a crear soluciones, pero esto no podrá ser con su sistema central.

Así que vean, estudien una solución para ver cómo puede encajar en el espacio de medios sociales en México, creo que hay grandes oportunidades para que ustedes se conviertan del tamaño, pero quizá estén dentro de ese mismo espacio.

Quisiera incluir, ustedes ya vieron el número de compañías que incluí en la diapositiva de cadena de valor y así que podría irme de aquí al infinito con todos estos ejemplos.

Eso no es la idea, sino más bien, es darles una idea de que esto es enorme y que todo esto está impulsado por la tecnología.

Claro, como dice Salim, mi predecesor, esto no solamente tiene que ver con la tecnología, para poder tener éxito en ese espacio, para poder tener éxito en aprender de Insurtech y obtener nuevas capacidades o nuevas maneras de operar. Tienen que pensar en cambios en su organización.

Les mostré un ejemplo fantástico que tuvo que crear una empresa aparte de su empresa general, que pudiera ser una opción, algunas empresas lo harían, algunas empresas quizá querrían hacerlo, pero no todos tendrán éxito en incorporar con Insurtech, también en aguantar la disrupción que viene con la transformación de la empresa y su cultura.

Quizá implicaría establecer una nueva empresa o ver maneras de poder infundir una cultura de innovación tecnológica, pero mi mensaje es que este es un elemento clave. Existe la tecnología, pero hay que cambiar la cultura de la empresa y eso es una capacidad clave. Muchas veces eso significa trabajar en un ambiente mucho más abierto, aceptar incorporarse con gente con quienes no cooperarían. Por favor no hagan enojar a sus *brokers*, pero también las compañías tecnológicas traen una perspectiva muy diferente y eso ayuda a cambiar la cultura.

Otra dimensión interesante es donde les mostré que hay unas compañías Insurtech que están a punto de hacerlo en México y también compañías estadounidenses que también estarían interesadas en trabajar con ustedes. Todo tiene que ver con conectarse a este ecosistema Intech, Insurtech y no solamente ver lo que uno está haciendo, sino más bien lo que sea aplicable y con qué compañías se pueden asociar, tratar de subirse a bordo y entender qué compañías podrían tener gente que entienda este nuevo ecosistema.

Otra dimensión muy importante es hacer alianzas para invertir, por ejemplo, pueden invertir en la etapa del semillero, quizá pueden incubar, ayudar a que la compañía crezca y se estabilice sin tener que invertir. Es una combinación, es una combinación de sociedades, de incubación, de aprender, trabajar con otras compañías, porque en Insurtech no trabaja como las compañías tradicionales, no son piramidales, son planas en sus organizaciones y los conceptos que ellos manejan tienen otra dimensión muy diferente, otra manera de aprender es trabajar con ellos. No hay manera de aprender con una presentación, leyendo libros o leer en Internet, esto podría ser un buen inicio, es importante, claro, hay que capacitar hacia otra dirección y eso es importante.

Pero realmente cuando uno empieza a trabajar de algunas maneras diferentes con Fintech y con Insurtech habrá grandes cambios. Creo que es muy bueno aprender, es muy bueno cambiar, uno cambia realmente cuando implementas algo. Entonces la cultura de ejecución-implementación es la clave, es un componente clave de la cultura Insurtech Fintech, y es importante aprender a trabajar con ellos.

Eso se aplica en las corporación son Insurtech, y también se aplican a las ideas que tengan en su compañía, y aceptar asumir ciertos riesgos, y que algunas de las ideas pudieran fracasar.

Quizás la ejecución de alguna de las ideas implementarlas o ejecutar, implementar algunas soluciones existentes podría ayudarle a hacer una aseguradora diferente.

¿Qué esperan? ¿Qué se espera? La disrupción continúa. No es una cosa que suceda de la noche a la mañana. Ustedes lo han visto, va a continuar y habrá nuevas tecnologías después y también habrán perdedores y ganadores en este espacio. Los ganadores empezaran a aprender y adaptarse. Afortunadamente son las empresas que queremos.

Y ustedes ya pueden ver que la industria aseguradora mundial, los actores son mucho más rápidos que otros, para adaptarse a esta nueva ola, esta nueva oportunidad. Así que espero que se establezca, que haya un buen cuerpo de leyes. Sé que hay un esfuerzo entre el segmento asegurador y el gobierno, que están trabajando en este sentido.

Esta es una nueva oportunidad para ustedes para ofrecer seguros a sus clientes y para traer la Revolución de Insurtech a México.

Agradezco muchísimo su atención y espero que esto les ayude, les dará más ideas.

---oo0oo---