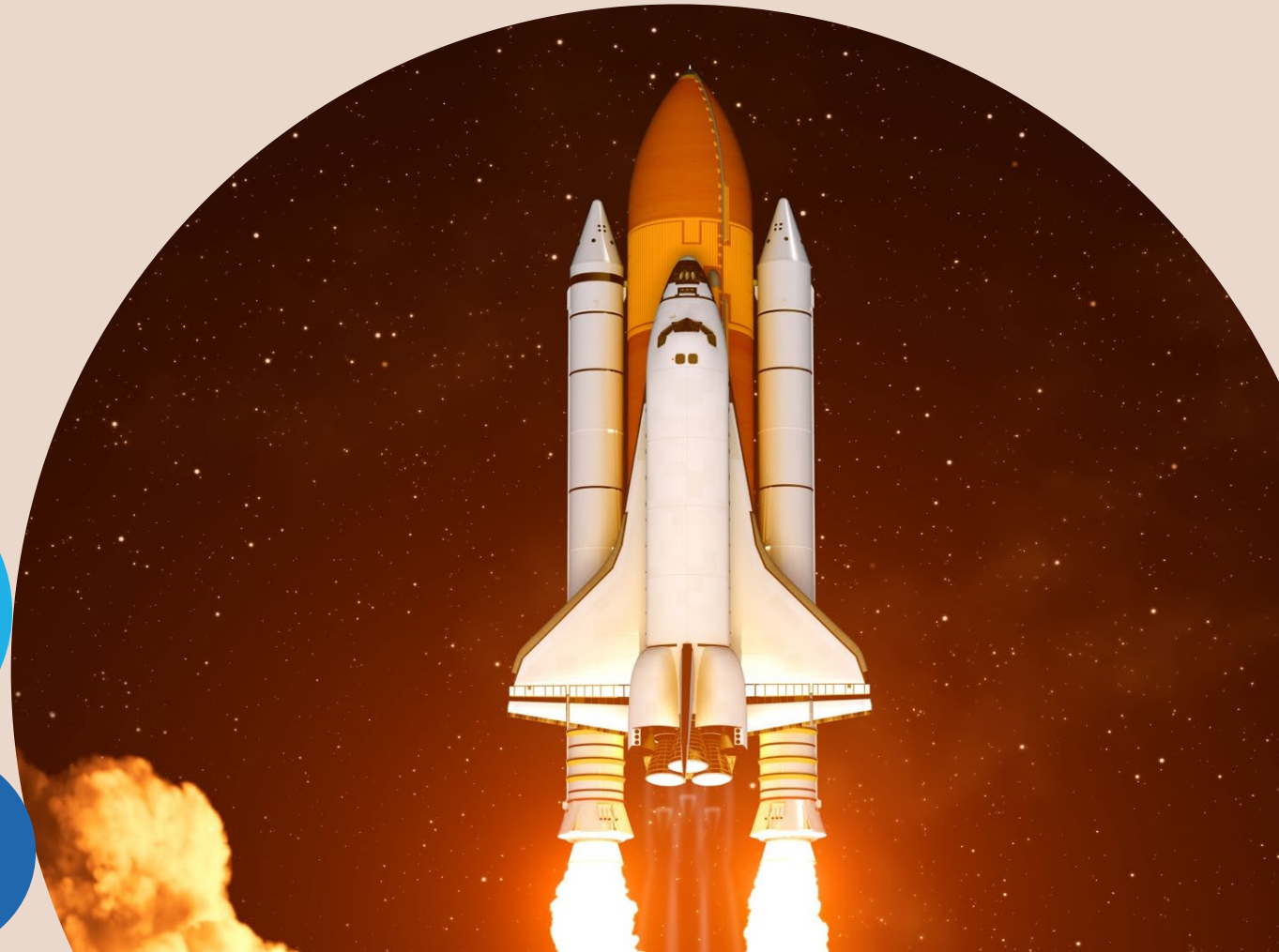
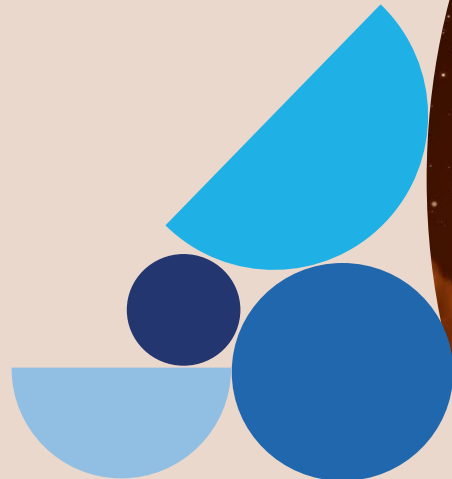


Desafíos

Zurich Innovation Championship
2024 edition



¿Cómo podría crecer Zurich en el sector de Vida y Salud atendiendo a las necesidades cambiantes de nuestros clientes y socios distribuidores?



Life & Health

Brecha de protección

¿Cómo podría Zurich ayudar a los clientes (adultos jóvenes, trabajadores por cuenta ajena, padres, prejubilados) a comprender el déficit de protección que tienen para alcanzar sus objetivos financieros aprovechando soluciones inteligentes?

¿Cómo podría Zurich crear productos de protección que evolucionen a lo largo del ciclo de vida del cliente?

Servicios de valor añadido

¿Cómo podría Zurich crear un conjunto de servicios de valor añadido que puedan añadirse a una póliza de seguro de vida en distintas fases de la vida del cliente, de modo que la relación con Zurich sea sostenible, holística y leal?

Distribución de Vida y Salud

¿Cómo podría Zurich proporcionar herramientas para aumentar rápidamente las habilidades y conocimientos de nuestros asesores para ayudarles a asesorar sobre temas de inversión en ahorro y protección de riesgos financieros y de salud?

¿Cómo podría Zurich facilitar a sus socios la distribución e integración de productos de vida a través de acontecimientos vitales significativos y otros ecosistemas en los que los clientes tengan afinidad, de modo que el seguro de vida forme parte de la experiencia?

Insights de mercado y clientes

¿Cómo podría Zurich recopilar rápidamente información y crear contenidos para la educación y el compromiso de nuestros clientes y asesores, con el fin de mantenerlos al día de los nuevos riesgos y movimientos del mercado que pueden afectar a sus necesidades de protección de seguros y productos de ahorro?

Suscripción y Siniestros / Reclamos

¿Cómo podría Zurich aprovechar los datos y la información sobre enfermedades y tratamientos médicos para mejorar radicalmente la experiencia de nuestros clientes en materia de siniestros y aumentar la eficiencia?

¿Cómo podría Zurich asociarse con los proveedores pertinentes para apoyar a los clientes en su recuperación de la enfermedad?

Data & Analytics

¿Cómo podría Zurich aprovechar los datos de forma proactiva (por ejemplo, socios bancarios, otros socios comerciales) para comprender mejor las necesidades de los clientes y ofrecerles el producto adecuado, y evaluar mejor la situación sanitaria/financiera de los clientes para facilitar el proceso de suscripción de seguros de vida?

B2B2E (Business to business to employee)

¿Cómo podría colaborar con empresas y empleados sobre las brechas de protección y ofrecer soluciones pertinentes y atractivas?

¿Cómo podría Zurich llegar a los empleados para aumentar el deseo de mantener una conversación de planificación sobre la protección de su seguro personal y el de su familia, además de su seguro de empresa?

Sustentabilidad

¿Cómo podría Zurich subir el listón para apoyar la salud mental de nuestros clientes de forma asequible para garantizar un impacto masivo?

¿Cómo podría Zurich influir y apoyar mejor a sus clientes para que lleven una vida más sana y sostenible?

Gap médico

¿Cómo podría Zurich aprovechar los datos disponibles para asegurar de forma competitiva las grandes franquicias que los clientes pueden tener como parte de las pólizas de seguro médico con otros proveedores?

¿Cómo podría Zurich asegurarse la confianza de sus clientes en el nuevo panorama de riesgos para ofrecer soluciones y experiencias innovadoras, personalizadas y comerciales?



Commercial Insurance

Suscripción aumentada

¿Cómo podría Zurich crear perspectivas superiores combinando datos internos y externos para tomar las mejores decisiones de suscripción?

Casualty risk insights

¿Cómo podría Zurich aprovechar los datos no estructurados internos (por ejemplo, relatos de siniestros) y externos (por ejemplo, redes sociales, sentencias judiciales) y separar la señal del ruido para identificar tendencias tempranas de responsabilidad y acumulaciones potenciales?

Casualty risk engineering

¿Cómo podría Zurich evaluar y asesorar a nuestros clientes en relación con los riesgos de las líneas de responsabilidad civil, teniendo en cuenta la naturaleza a largo plazo de dichas exposiciones?

Experiencia digital

¿Cómo puede Zurich mejorar la experiencia digital de sus clientes, corredores y empleados para impulsar la adopción y el compromiso?

Resiliencia climática

¿Cómo podría Zurich crear productos para hacer frente a los nuevos riesgos que surgen en una economía sostenible (por ejemplo, escasez de agua, biodiversidad, créditos de carbono)?

¿Cómo podría Zurich cuantificar los modelos de impacto del riesgo para los peligros naturales y predecir los fenómenos meteorológicos graves de granizo para proteger a nuestros clientes y las cosas que aman?

Regulación

¿Cómo podría Zurich evaluar la correlación -y los posibles factores de calificación- entre los datos de la situación ESG y las tendencias de los siniestros?

¿Cómo podría Zurich preparar a nuestros clientes para la futura contabilidad y regulación climáticas?

Energía verde

¿Cómo podría Zurich ofrecer seguros y servicios a los clientes que se enfrentan a riesgos nuevos y emergentes (por ejemplo, en la construcción, la fabricación pesada, la industria energética, los vehículos eléctricos, el almacenamiento en baterías, el hidrógeno renovable, etc.)?

Property risk engineering

¿Cómo podría Zurich evaluar mejor el riesgo de los edificios y sus alrededores, aprovechando la tecnología (gemelos digitales, datos geoespaciales, IoT) sin necesidad de visitas in situ?

Ciencias de la vida

¿Cómo podría Zurich comprender mejor los riesgos en el sector de las ciencias de la vida para ofrecer propuestas a medida a esos clientes basadas en conocimientos sobre el sector?

Economía circular

¿Cómo podría Zurich entender mejor los riesgos relacionados con una economía circular y desarrollar propuestas que apoyen la transición hacia ella?

Cyber Advisory

¿Cómo podría Zurich automatizar y ofrecer servicios de asesoramiento continuo, por ejemplo, pruebas de penetración automatizadas o una plataforma automatizada de gestión de crisis?

¿Cómo podría Zurich elevar las asociaciones actuales y atraer nuevos socios de distribución y ecosistemas para satisfacer las cambiantes necesidades de los clientes?



Retail P&C

B2B2C (customer) partnerships

¿Cómo podría Zurich colaborar con éxito con afinidades (por ejemplo, proveedores de telecomunicaciones) y ofrecer conjuntamente soluciones innovadoras a los clientes finales?

Digital (alternative) distribution

¿Cómo podría Zurich aprovechar canales de distribución digital alternativos para llegar a segmentos de clientes nuevos y emergentes?

Seguros antegrades

¿Cómo podría Zurich llegar a los clientes, atraerlos y retenerlos ofreciéndoles soluciones de seguros integradas en productos y servicios que les gusten?

Economía del comportamiento

¿Cómo podría Zurich comprender mejor los comportamientos de los clientes más allá de los datos demográficos tradicionales (por ejemplo, edad, sexo, dirección) para diferenciar el nivel de conciencia y tolerancia al riesgo en la vida de un cliente?

PyMES

¿Cómo podría Zurich implicar y apoyar eficazmente a las PYME de difícil acceso y proporcionarles los recursos y soluciones necesarios para que tengan éxito?

Interacción con clientes

¿Cómo podría Zurich facilitar el descubrimiento de productos, asegurándose de que tengan acceso a una gama diversa de ofertas y facilitándoles la búsqueda de productos que se ajusten a sus necesidades y preferencias?

Redes sociales

¿Cómo podemos aprovechar las redes sociales (por ejemplo, Tik Tok) para concienciar sobre los riesgos y desarrollar una cartera de ventas de seguros, así como para captar clientes que garanticen el cumplimiento de la normativa?

Garantía extendida

¿Cómo podría Zurich complementar los productos de garantía ampliada existentes más allá de los productos electrónicos (por ejemplo, joyas, relojes, bicicletas) para ofrecer valor añadido y seguridad a nuestros clientes?

Movilidad

¿Cómo podría Zurich ofrecer servicios más valiosos a los clientes del sector del automóvil y al ecosistema de la movilidad (además de los vehículos eléctricos), complementando nuestros principales productos de seguros?

Hogar sustentable

¿Cómo podría Zurich ayudar a los propietarios y arrendatarios de viviendas ofreciéndoles soluciones que les ayuden a comprender, medir y reducir las emisiones de CO2?

Seguro paramétrico

¿Cómo podría Zurich diseñar y distribuir soluciones de seguros paramétricos no relacionados con la meteorología junto con grandes socios (por ejemplo, minoristas, empresas de telecomunicaciones)?

¿Cómo podría Zurich adaptar ofertas de seguros competitivas mediante el uso de datos paramétricos para crear experiencias únicas (por ejemplo, viajes)?

¿Cómo podría Zurich digitalizar su núcleo para aumentar la eficiencia y la agilidad y respaldar los resultados adecuados para clientes y empleados?



Digital Simplification

Capacitación de agentes y aliados

¿Cómo podría Zurich aumentar la productividad de sus agencias/socios y mejorar la interacción con el cliente, centrándose en una mejor generación de clientes potenciales y en la siguiente mejor acción y orientación, para impulsar las ventas efectivas y la satisfacción del cliente?

Distribución

¿Cómo podría Zurich automatizar la entrada y el procesamiento de datos de bordereaux procedentes de corredores, MGA, cedentes y socios afines para garantizar una única fuente de verdad?

¿Cómo podría Zurich reforzar sus operaciones de backend para apoyar eficazmente a las asociaciones de distribución, garantizando una colaboración e interacción más fáciles?

Cedent / Re-Insurance enablement

¿Cómo podría Zurich proporcionar a sus socios cedentes de otros países herramientas y recursos innovadores que les permitan mejorar sus operaciones, posibilitando colaboraciones mutuamente beneficiosas?

Automatización de la suscripción

¿Cómo podría Zurich automatizar las decisiones de suscripción de nuevos negocios y renovaciones para lograr un nivel muy alto de tramitación directa?

Inteligencia Artificial Generativa

¿Cómo podría Zurich aprovechar los últimos avances en IA (Generativa) para generar ideas y permitir a Zurich y a nuestros socios simplificar aún más nuestros procesos y personalizar nuestra oferta para mejorar la experiencia del cliente?

Nueva generación de atención a clientes

¿Cómo podría Zurich aprovechar la IA generativa para pasar a la próxima generación de centros de contacto que ofrezcan una experiencia excelente al cliente?

Optimización de precios con IA

¿Cómo podría Zurich utilizar la IA para estrategias/ajustes de precios en tiempo real para seguir siendo competitiva y aumentar la rentabilidad?

Gamification

¿Cómo podría Zurich aprovechar la gamificación para mejorar la frecuencia de participación y la experiencia de los usuarios finales en todos nuestros canales?

Visión computarizada

¿Cómo podría Zurich aprovechar la visión por ordenador para comprender mejor los riesgos que aseguramos y gestionar los siniestros?

Radar regulatorio

¿Cómo podría Zurich entender el cambiante panorama normativo en todo el mundo, junto con su posible impacto en nuestras exposiciones?

Experiencia del empleado

¿Cómo puede Zurich ofrecer a sus empleados una experiencia de contratación, incorporación y formación digitalmente nativa?

Segmentación y canalización de siniestros/ reclamos

¿Cómo podemos encaminar y procesar de forma eficiente/automática las reclamaciones entrantes y las solicitudes relacionadas al gestor adecuado, con el nivel apropiado de priorización?

¿Estás
listo?

