

Caso Sensedia

[Leer más](#)



Con la ayuda de Sensedia, Pottencial crece en productos y canales para convertirse en la Insurtech más grande de Brasil

El proyecto pionero establece el modelo “API first” y crea nuevas formas de comercializar los seguros.



Cuando surgió Pottencial en 2010, el mercado asegurador aún no había iniciado el acelerado proceso de digitalización por el que han pasado muchas industrias en los últimos años.

Esta década jugó un papel transformador en la forma en que las empresas hacen negocios.



Para quienes trabajan en el mercado de seguros o incluso para el consumidor que ya ha buscado un corredor, el proceso de adquisición antes de la era digital podría incluso parecer sencillo. El cliente se puso en contacto con la empresa y explicó su demanda. El corredor envió correos electrónicos a las compañías de seguros con las que estaba acreditado para buscar la mejor oferta.

Otra forma bastante común era tener siempre una hoja de cálculo con precios estándar más o menos pactados con las compañías de seguros. Esta práctica evitaba dejar al cliente esperando información y así poder vender el seguro antes de buscar un competidor.

De una forma u otra, detrás de este trato cordial entre cliente y corredor, había una serie de intercambios de correos electrónicos asincrónicos que no siempre traían información actualizada o dentro del mismo estándar. El corredor se enfrentó a una maraña de información de varios socios.



Ante esta situación, ¿cómo puede estar seguro de que la aseguradora contratada traiga siempre la mejor opción?

Fue pensando en solucionar este problema común entre aseguradoras y corredores que surgió la primera ola de digitalización del mercado asegurador. Se inició un camino para que cada producto tuviera su propia API, es decir, una interfaz tecnológica que conectara información en tiempo real.

Asimismo, cada corredor también tendría una API que se conectaría al sistema de las compañías de seguros. Y así, la información podría transmitirse de manera más eficiente y rápida.

Con el mayor uso de las API de Pottencial, surgió otro desafío. Con el mayor uso de las API de Pottencial, surgió otro desafío. Si antes había una maraña de correos electrónicos que no siempre estaban actualizados, luego hubo una maraña de APIs que no siempre estaban estandarizadas. Como resultado, se resolvió parcialmente el tema de la agilidad, pero no se resolvió el tema de la gobernanza, la seguridad de los datos y la actualización de la información.

Además, el nuevo modelo supuso una carga para el personal de TI tanto de las aseguradoras como de los corredores.

Para Fábio Rosato, Director Ejecutivo de Soluciones que lidera los frentes de Open Finance en Sensedia, el mercado de seguros tiene predisposición a ganar escala con la creación de ecosistemas, pero muchas empresas aún no han iniciado este viaje de lo tradicional a lo digital, siguiendo los pasos para Potencial.

“Las inversiones en los proyectos correctos en el momento adecuado pueden generar ganancias en la operación y apalancar el negocio. Estamos muy entusiasmados con el espíritu pionero de Pottential”.



Fábio Rosato

Director Ejecutivo de Soluciones
Open Finance en la Sensedia



Solución

Ante el desafío común a todos los que trabajaban en el mercado asegurador, en 2018 Pottencial inició el mayor proyecto de transformación digital de su historia. La compañía desarrolló su propia plataforma tecnológica para conectar todas las APIs que existían dentro de este gran ecosistema conectado, abarcando productos y socios.

Así nació el “portal de desarrolladores” y la compañía dio un salto pionero de innovación en el mercado asegurador.

El portal para desarrolladores fue creado con el objetivo de integrar los canales de venta, uniendo múltiples canales de atención, reduciendo errores, fricciones y retrabajos y facilitando el viaje del conocimiento y la expansión del portafolio de productos de los corredores, permitiendo así que el corredor incremente el portafolio de productos en una forma simplificada.

“Nos hemos convertido en una empresa de tecnología que vende seguros. Nos convertimos en una Insurtech enchufable para generar nuevos negocios”.



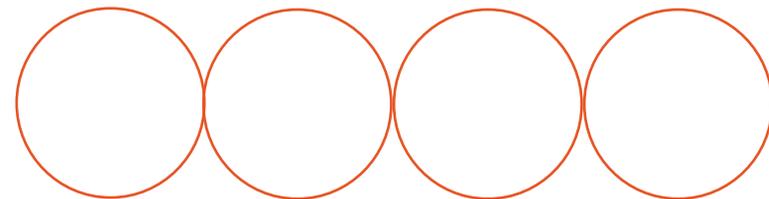
Gibran Silva

Gerente de Arquitectura de Soluciones en la Pottencial

Toda la información del portal para desarrolladores pasa a través de los servicios de administración de puerta de enlace y API de Sensedia, que garantizan ganancias en gobernanza, seguridad, monitoreo de toda la información y ganancias de escalabilidad para atender nuevos mercados y lanzar productos.

El líder del proyecto en Pottencial comenta que la iniciativa nació en un formato similar al de la co-creación.

“Diseñamos nuestro proyecto y lo compartimos con las comunidades de desarrolladores para que pudieran probar y sugerir puntos de mejora. Tuvo tanto éxito que, aún sin divulgación, ya tenemos más de 50 desarrolladores registrados en el ambiente de prueba de la plataforma, personas que también pueden crear y desarrollar nuevas soluciones en las que quizás no hayamos pensado”, dice Silva.





Resultados

Uno de los objetivos del proyecto era facilitar la integración hasta el punto de que cualquier socio pudiera exponer sus API en la plataforma de Pottencial, de manera sencilla. Los resultados del proyecto ya aparecen tres meses después de la puesta en marcha, que tuvo lugar en septiembre de 2021.

El volumen de nuevos usuarios que utilizan la plataforma ha aumentado exponencialmente, con más de 3500 transacciones. El tiempo de integración del

socio, que antes era de tres meses, ahora es de 20 días.

En el primer trimestre de funcionamiento, siete nuevos socios se conectaron a la plataforma Pottencial.

El proyecto terminó generando un nuevo canal de ingresos, denominado socios estratégicos, compuesto por empresas que no tienen los seguros como negocio principal.

Una tienda de materiales de construcción, por ejemplo, ahora vende seguros de vida al albañil que realizará la obra, en la modalidad de marca blanca, utilizando como plataforma Pottencial. Este nuevo canal ya representa el 2% de los ingresos.

La diversificación de los ingresos también fue otro punto positivo. Pottencial es líder en fianzas, según datos de la Superintendencia (Susep), con una participación del 17,4% del mercado, pero la empresa ya ve con buenos ojos el movimiento de diversificación de ingresos, propiciado por el portal de desarrolladores y el uso de API. Con la integración de nuevas modalidades en la plataforma, otras ofertas han ganado más representación en los ingresos de la empresa. Las modalidades de arriendo, maquinaria y fianza de ingeniería, por ejemplo, tuvieron un incremento de ingresos superior al 100% en el período.

Cuatro productos ya están conectados al portal: residencial, recursal, bid (garantía del postor) y rendimiento (garantía del ejecutante), y seis nuevos productos ya están en la hoja de ruta para 2022.

“El entorno digital controlado y seguro que garantiza la plataforma de Sensedia permite que cualquier corretaje asociado integre y lleve a cabo el proceso de cotización y emita una póliza de manera sencilla y rápida, con solo unos minutos en el portal para desarrolladores. Al realizar la integración, el corredor puede cotizar un producto y emitir una póliza en poco tiempo y con la máxima seguridad, ganando agilidad y autonomía en la conducción del proceso. Además, por supuesto, de estar completamente preparados para el Open Insurance regulatorio”.



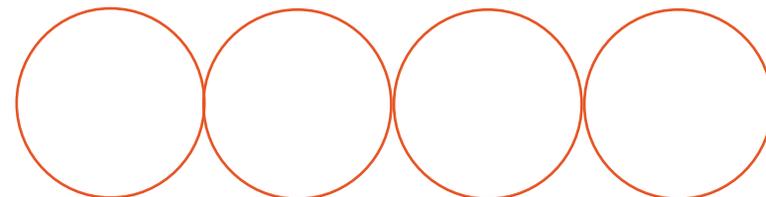
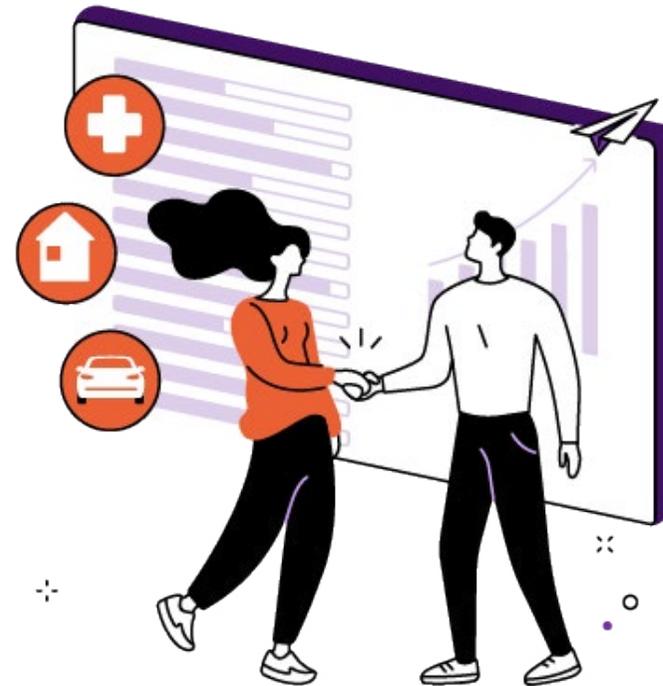
Gibran Silva

Gerente de Arquitectura de Soluciones en la Pottencial

Sobre a Pottencial

Consolidada como la mayor insurtech de Brasil, Pottencial tiene a la tecnología como principal aliada en el desarrollo de soluciones para que la contratación de seguros sea cada vez más ágil y poco burocrática.

La empresa, fundada en 2010 en Belo Horizonte (Brasil), es líder nacional de la Garantía desde 2017 y vicedirigente de la Fiança Locatícia. Además de estos productos, Pottencial también ofrece, en todo el territorio nacional, seguros de Daños, Residenciales, Comerciales, de Maquinaria y Equipos, de Riesgos de Ingeniería y de Extensión de Garantía para Maquinaria y Equipos.



Sobre a Sensedia

Sensedia ayuda a las empresas a ser más digitales, conectadas y abiertas.

Ya sea con el propósito de integrar canales, habilitar el ecosistema de socios o crear modernas arquitecturas multicloud/híbridas, las empresas innovadoras confían en Sensedia como socio en la gestión de API y microservicios, servicios expertos y la rápida integración con sus sistemas heredados.

Más información en sensedia.com.



Conectando ideas, personas y empresas.

Para más contenido como este, visite: