

PROGRAMA DEL CURSO

I. Identificación General

Nombre:	Transformación Digital e Insurtech
Horas:	35 horas
Destinatarios:	Todo profesional de la industria de seguros

II. Fundamentación Técnica

La industria de seguros está viviendo la mayor transformación de su historia y su futuro está por construir. Sabemos que los actores actuales tendrán que modificar su relación con sus clientes, adaptar sus canales de distribución, repensar sus procesos internos y en particular la atención de los siniestros, modificar sus organizaciones y adaptar su cultura, poner los datos como el centro de su atención e incluir nuevas tecnologías y modelos de innovación.

En este contexto, la escuela de seguros como referencia académica del sector, se propone de relevar este desafío, de trabajar en forma colaborativa con el ecosistema, apoyándose de profesionales expertos del sector y también de otras industrias.

III. Objetivo General

A finalizar este curso, el alumno será capaz de aplicar nuevas tendencias y soluciones tecnológicas para la innovación y transformación digital en el mercado asegurador.

IV. Desarrollo

Objetivos Específicos	Contenidos
Distinguir los elementos necesarios para entender la madurez digital de una industria.	Unidad I: La Revolución Digital en Seguros - Entender como el mundo actual y el que se viene impacta la industria de seguros. - Diagnóstico de madurez digital 6 horas

<p>Relacionar los nuevos modelos de negocios que desafían el statu quo</p>	<p>Unidad II: Innovación, Insurtech y Modelos de Negocios</p> <ul style="list-style-type: none"> - Distintos modelos de innovación que permiten repensar su estrategia de negocio y transformar su estructura. <p>6 horas</p>
<p>Experimentar con diferentes metodologías de implementación digital.</p>	<p>Unidad III: Implementación de Cultura Digital</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cambio Cultural - Metodologías de trabajo: <ul style="list-style-type: none"> - Design thinking - Lean start up - Canvas <p>8 horas</p>
<p>Desarrollar diferentes estrategias para relacionarse con el Cliente.</p>	<p>Unidad IV: El Cliente en el Centro</p> <p>Nuestra industria repite la misma frase: “nadie se levanta a la mañana para comprar un seguro”, sin embargo, hasta la fecha, se logró vender seguros”.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trataremos de entender si el futuro será parecido al pasado - Que son las necesidades de los clientes con respeto al seguro - Cómo usar la tecnología para descubrir las necesidades - Cómo evolucionará la intermediación <p>8 horas</p>
<p>Utilizar las últimas tecnologías de Transformación Tecnológica (IoT, IA,)</p>	<p>Unidad V: Transformación Tecnológica</p> <ul style="list-style-type: none"> - Uso concreto de las últimas tecnologías (IoT, IA,) - La nueva agenda de los departamentos de TI (Cloud Computing, Cyberseguridad, APIfication, RPA) <p>8 horas</p>
<p>Construir una solución innovadora de una insurtech y adaptarla al mercado local.</p>	<p>Unidad VI: Realización de un Proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trabajo grupal: <ul style="list-style-type: none"> - Análisis de una insurtech o - Solución innovadora de una compañía de seguros en el extranjero a partir de los conocimientos adquiridos y - Su adaptación al mercado local <p>8 horas</p>

V. Orientaciones metodológicas

Se realizarán exposiciones del profesor sobre las distinciones teóricas y prácticas de los contenidos del curso. Por su parte, los alumnos realizarán debates grupales sobre los temas expuestos por el docente. Talleres prácticos grupales de análisis de casos varios sobre riesgos de vida y riesgos de salud.

Es importante destacar que el rol del docente, durante el desarrollo del curso será de tutor y facilitador del trabajo individual y grupal, asegurando que los contenidos se pongan en acción y se generen aprendizajes significativos en los alumnos, vinculados a su desarrollo en el campo laboral.

El curso termina con un examen escrito (50%) y la presentación de un proyecto grupal basado en el análisis de una insurtech o de una solución innovadora de una compañía de seguros en el extranjero y su adaptación al mercado local (50%)