

THINK TANK FINTECH

BRIEF ACADÉMICO

edición noviembre 2020

Dr. Marcelo Muscillo - Dirección

Lic. Ignacio Vitale - Coordinación

Nicole M. Peters Garisto - Investigación



Definiciones de Fintech para comprender mejor el ecosistema

Existen diferentes categorías **Fintech**, las cuales son denominadas verticales. A su vez, internamente existen subcategorías.

En este reporte se definirá la vertical de **Currencias**.

Se debe entender que la especialización vertical de cada Fintech se dedica únicamente a un servicio concreto, dando respuesta a necesidades financieras y digitales muy específicas.

Cada vez, aparecen nuevas tecnologías que desarrollan digitalmente servicios financieros ya existentes o crean nuevos servicios y/o productos.

Vertical Insurtech hoy

La palabra **"insurtech"** es la unión de dos palabras en inglés, **"insurance"** que significa seguro y **"technology"**, es decir tecnología, abreviado generalmente con **"tech"**.

Es un fenómeno nuevo, tratándose de la innovación tecnológica en el modelo de negocio de seguros.

La tecnología se encuentra transformando la naturaleza de varias industrias. Si bien las insurtech son más recientes que las fintech, se está cerrando rápidamente la brecha entre ellas, a partir de la asimilación del uso de estas con vísperas a un crecimiento significativo.

En un informe de 2016, de la consultora PwC **"Opportunities await: How InsurTech is reshaping insurance"** se estableció que se comenzaba a reconocer la necesidad de un cambio para lograr estar a la altura de los clientes. Esto marcó un antes y un después en el número de empresas como en inversiones. Han surgido asociaciones como la Asociación Española de Fintech e Insurtech, que se comprometen a

adaptar el entorno para lograr una evolución tecnológica.

El informe más reciente es la primera edición de **World Insurtech Report**, elaborado por la consultora Capgemini y Efma, el cual destaca y cito: "hay una necesidad de que las aseguradoras adopten una nueva mentalidad y colaboren con los socios del ecosistema para innovar y desarrollar nuevas capacidades que satisfagan las necesidades digitales de los clientes". Para alcanzar esta conclusión se entrevistaron a 140 directivos del sector seguros en 33 mercados diferentes. Destaca la adaptabilidad y las extraordinarias ventajas competitivas de las insurtech para mejorar la experiencia del cliente y crear nuevos modelos de negocio.

Insurtech ocupa un lugar importante en el informe sobre el impacto en el ROE bancario (rentabilidad de una empresa) en el plazo de 5 años, publicado bajo el nombre **"Impacto de los competidores en el ROE bancario en 2024"**, por Finnovating.

Existen comparadores que brindan una asistencia para detectar el servicio que se ajuste a las necesidades y preferencias de cada uno, es decir, que compara coberturas y precios de las compañías. El eslogan de la mayoría de los comparadores de seguros es **"Encontrar el mejor seguro al mejor precio"**. En cuanto al funcionamiento de estos, suelen ser similares, respondiendo algunas preguntas. Esta consulta puede realizarse directamente en la base de datos de la aseguradora o contra una base de datos propia con la información facilitada por las compañías de seguros. Al introducir algunos datos personales poseen reglas para protegerlos. Cada comparador decide qué datos quiere destacar y qué preguntas hará.

Por eso mismo los formularios para buscar seguros son diferentes y también las plantillas finales. En algunos casos se ofrece registrarse en una comunidad que permita contar con un feedback (retroalimentación) que asegure encontrar lo que se busca.

Hay más de un tipo de buscador dependiendo de cómo obtienen sus ingresos, esto se refleja en los resultados. Por ejemplo, en España se pueden diferenciar tres tipos de comparadores: los que generan leads (generadores de oportunidad), los que son **brokers online** (servicio en línea para realizar compra y venta de acciones) y los comparadores mixtos.

Como las comisiones van variando, se debe prestar atención al momento de realizar la búsqueda ya que unos productos pueden salir por encima de otros porque son más rentables. Las insurtech no se limitan solo a las empresas que venden seguros online, sino que es más amplio e involucra procesos y herramientas de gestión. Ahora se comentará el mercado de automotores.



Según Lopez-Aranguren, "el desarrollo de productos son 100% digitales, pero también hay otras figuras como son los seguros on demand (bajo demanda), o como son los **pay per use** (pago por uso), que son esos que te permiten generar primas en función de tu habilidad o la seguridad de acuerdo con la forma de conducir. Se está abriendo mucho el abanico de las soluciones y de los diseños de productos".

Pay per use o Pay as you drive. Son seguros basados en el uso. Nacieron a partir de la necesidad de flexibilizar productos en el caso del seguro del coche; presenta cierta personalización en donde se paga según cómo y cuánto se conduzca, con el fin de no pagar de más y

sin la obligación de contratar una anualidad.

Es muy popular en Alemania y Reino Unido, también el seguro por días se utiliza cada vez más en España, gracias a su finalidad y por su facilidad de contratación, que se realiza online en menos de 5 minutos.

A modo de comentar un ejemplo, Ergo Seguros de Viaje y Yolo lanzan un seguro pay-per-use (pago por uso) online para esquiadores y practicantes de snowboard que sirve como complemento del seguro incluido al adquirir el forfait (abono deportivo) llamada "Yolo Esquí", que comienza a operar en el mercado español.

Otro caso es el del startup Bulldog, que irrumpe en el mercado con un modelo de seguros pay per use para dar protección legal a los consumidores en contratos, presupuestos y/o facturas. Pretende expandir el concepto pay per use en el mundo de los seguros, ya que la compañía ofrece una solución que cubre la asistencia legal para la reclamación de incumplimiento de pagos y servicios puntuales entre empresas o autónomos y particulares, en áreas como la compraventa, servicios, inmobiliaria, entre otras.

Las soluciones insurtech las podemos dividir en cinco grupos:

- EHealth (eSalud) también conocida por la Organización Mundial de la salud (OMS) como ciber salud.
- Products (productos)
- Customer Service (servicio al cliente)
- Distribution (distribución)
- Insurance Infrastructure (infraestructura aseguradora)

Dentro las **insurtech** encontramos compañías de seguros y reaseguros, distribuidores, empresas tecnológicas y startups. Aplican nuevas capacidades, incluyendo productos y servicios innovadores, adaptados al consumidor final, buscando transparencia, rapidez y mejorando la experiencia.

Podemos encontrar diferentes soluciones para las startups y para poder implementarse. Un ejemplo es Insomnia, indican que más de 2.000 startups trabajan con ellos y están especializados en insurtech y fintech. Actualmente indican que cuentan con más de 3.000 soluciones para la banca, finanzas y seguros.

La evolución de los modelos de comercialización se ha visto transformada por la creciente competencia y avances de las tecnologías de la información y de las comunicaciones. En este contexto las compañías deben elegir cuál es la mezcla de canales adecuados que soporta su proposición de valor y adaptar su modelo de negocio teniendo en cuenta otros factores como son los requerimientos normativos, la rentabilidad de los distintos canales, sus costes, la competencia entre los distintos canales o las preferencias de los clientes.

A modo de ejemplo, el 4 de febrero de este año se realizó una reunión del Consejo de Ministros y se aprobó el **Real Decreto-ley 3/2020** de medidas urgentes en el que se incluyó la nueva

normativa en materia de Distribución de Seguros que traspone la **Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo conocida como IDD**, derogándose la Ley 26/2006 de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados. El ámbito de aplicación se extiende a la mediación tradicional, la venta directa y la venta a través de internet o teléfono. Se crea el mediador de seguros complementario y se modifican aspectos relevantes del resto de mediadores.

Otro mercado en el que las insurtech irrumpen, es en el del seguro del hogar.

Una **Smart Home** es ideal para plantearse un seguro más inteligente y adaptado a las necesidades concretas de cada hogar. El auge de la internet de las cosas permite crear hogares inteligentes y conectados, y esto a su vez, favorece el trabajo para las compañías de **Smart insurance**.

La integración de las tecnologías smart home y los sistemas de suscripción mediante.

La inteligencia artificial dinamizará el sector asegurador. Un dato es que el uso de dispositi-



vos conectados reducirá el número de siniestros, esto deriva a que se reduzcan las indemnizaciones.

Según los datos del informe '**Insurtech: Market Readiness, Forecasts & Key Vendors 2017-2022**', elaborado por Juniper Research, la combinación de los dispositivos domésticos conectados con los sistemas de suscripción de inteligencia artificial mejorará la velocidad y la calidad de la entrega de pólizas.

Esta **SmartHome** plantea ciertos beneficios. Si se previenen los riesgos más comunes, los costos de operación de las compañías disminuirán, y por ende los precios finales serán menores. El seguro inteligente ofrece un valor añadido continuo para el cliente más allá del manejo de sus pólizas. Es posible ajustar los costos de las pólizas permitiendo una personalización y calcular riesgos en función del comportamiento de los ocupantes. Al aumentar el costo de la compañía, cuanto más se tarda, se busca disminuir el tiempo de la resolución de problemas. Por último, el precio no es lo que más se analiza a la hora de contratar, sino que lo será la conveniencia y la comodidad de uso de las aplicaciones de smart insurance.

En una Smart Home encontramos persianas, luces, calefacción, televisores, heladeras y muchos otros artefactos que son ya controlados de manera remota.

El seguro "**on-demand**" o "**seguro a demanda**" o "**seguro switch**" es un concepto del sector asegurador respecto a la idea de la compra por

uso, la cual trata de comprar algo una vez y olvidarlo hasta necesitarlo otra vez. Para el seguro es lo mismo: "el asegurado va a poder tener la posibilidad de activar o desactivar su seguro cuando desee, le vamos a dar el poder".

Sus tres principales características son:

- Suscripción continua y posibilidad de ajustar los precios en función del riesgo.
 - Seguros de bajo costo unitario si es por producto o por día, por definición, el costo unitario baja.
 - Gradualidad de las coberturas, por ejemplo, las coberturas de un seguro de auto para un chofer de Uber pueden diferenciarse en caso de uso personal o uso profesional.
- Sin embargo, el modelo inicial no tuvo el éxito buscado. Se dedujo que el asegurado no prefiere realizar una tarea repetitiva como activar y desactivar el seguro.

Al ampliar la definición del seguro **on-demand** a la "nueva/ vieja tendencia" de seguros basado en pago por uso (PAYD) entonces, encontramos ejemplos desde hace 15 años.

Hoy en día las personas se manejan con cierta velocidad que impone adaptarse a ello, el uso se tiene que hacer en forma automática. Ahora, con el largo período de confinamiento, la propuesta de "pago solo si uso mi auto", se convierte en una propuesta de valor relevante.

El problema central que se pretende abordar



con los seguros **on-demand**, es que los clientes solo paguen el seguro cuando el activo está realmente en uso y "en riesgo".

Por otro lado, cabe identificar que una póliza se puede constituir en base a dos hechos "**claims made**" o "**loss occurrence**". Se trata de dos términos anglosajones que, traducidos, significan algo como: "**reclamación hecha**" y "**siniestros ocurridos**".

Una póliza "**claims made**" no depende de cuando ocurrió el siniestro, sino que cubre todas las reclamaciones válidas. Las compañías pueden incluir una cláusula de retroactividad que limita el periodo anterior a la póliza durante el cual ocurre el siniestro.

Las "**loss occurrence**" suelen darse en pólizas de RC General y RC Patronal. Solo quedan cubiertas las reclamaciones que se notifique a la aseguradora durante el periodo asegurado e incluso cuando haya rescindido la póliza. El error debe haber ocurrido durante el periodo asegurado con la compañía y será solo reclamable durante un periodo establecido por ella. El periodo de tiempo posterior para hacer reclamaciones varía de una compañía aseguradora a otra.

Es importante identificar el condicionado de la póliza para entender cómo nos estamos asegurando.

Un ejemplo es Claims Services, es la herramienta líder del mercado para los asegurados que han sufrido un siniestro; logran reducir tiempos y costos a las aseguradoras a través de un proceso ágil. Se distinguió presentando la plataforma "**Claims Services Hogar**" para gestionar las reparaciones y/o las reposiciones de electrodomésticos.

Las aseguradoras podrán derivar los artículos dañados a los prestadores validando a través de un breve cuestionario su cobertura con el objetivo de repararlos. En caso de que no sea posible, podrán licitar la reposición del bien. A su vez, también administrar las indemnizaciones gestionadas con los asegurados. Al igual que "**Claims Services Fast Track**" y "**Claims Ser-**

vices Repuestos", se busca mejorar la calidad del servicio y la satisfacción de los clientes.

Otro de los rubros en los que se desenvuelve estas tecnologías es en el de la salud. He aquí donde aparece el término **eHealth**, se refiere al uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones empleadas en el sector sanitario para prevenir, diagnosticar y hacer seguimiento de enfermedades. Se aplican en cuestiones relativas a los tratamientos y a la gestión de la salud en general.



En **Internet of Things (IOT)**, los dispositivos recopilan y comparten información directamente entre sí y con la nube, lo que hace posible recoger, registrar y analizar nuevos flujos de datos de forma más rápida y precisa.

Al existir confusiones con este término, es de utilidad ver como lo definen tres organizaciones diferentes:

- **La Organización Mundial de la Salud (OMS) define la eSalud como:** El uso rentable y seguro de las tecnologías de la información y la comunicación en apoyo de los campos relacionados con la salud, incluida la atención médica, la vigilancia de la salud y la educación para la salud, el conocimiento y la investigación.

- **La Comisión Europea define eHealth como:** El uso de las modernas tecnologías de la información y la comunicación para satisfacer las necesidades de los ciudadanos, pacientes, profesionales de la salud, proveedores de atención médica, así como los responsables políticos.

- El **Journal of Medical Internet Research** define **eHealth** como: Un campo emergente en la intersección de la informática médica, la salud pública y las empresas, que se refiere a los servicios de salud e información entregada o mejorada a través de Internet y las tecnologías relacionadas. En un sentido más amplio, el término caracteriza no sólo un desarrollo técnico, sino también un estado de ánimo, una forma de pensar, una actitud y un compromiso para el pensamiento global en red, para mejorar la atención médica a nivel local, regional y mundial mediante la utilización de las tecnologías de la información y la comunicación.

Incluso en nuestro celular podemos encontrar apps de este tipo que permiten controlar nuestra nutrición, pulsaciones, pasos realizados, la actividad física, el entrenamiento del cerebro, entre otras. Existen multitud de funcionalidades que ayudan a prevenir enfermedades, patologías o complicaciones mediante la monitorización de constantes. Presenta diferentes beneficios, en especial para los pacientes de enfermedades crónicas, por ejemplo, las personas con enfermedades cardiovasculares que tienen más riesgo de sufrir un infarto pueden vivir con mayor tranquilidad gracias a dispositivos como el **eNest**, un **wearable** en forma de pulsera que sirve como botón de emergencia.

En cuanto se perciben los primeros síntomas de parada cardíaca el paciente puede pulsar el botón y se avisa de inmediato a emergencias.

A pesar de que existen diversos tipos de **insurtech**, el factor denominador es ofrecer tecnologías que permitan mejorar el servicio y atención al cliente, primordialmente basado en la agilidad del proceso; atendiendo a las evoluciones tecnológicas y facilidades que las mismas presentan.



Tendencia mundial de los países miembros del G7 sobre recomendación de la regulación

Los ministros de finanzas y los banqueros centrales de las economías avanzadas del Grupo de los Siete (G7). Se reunieron en la duodécima reunión del año de los funcionarios de finanzas, en la cual el anfitrión fue el secretario del Tesoro de Estados Unidos, Steven Mnuchin. El eje central fue la necesidad de regular las monedas digitales.

Olaf Scholz, ministro de finanzas alemán, acotó: "Debemos hacer todo lo posible para asegurarnos de que el monopolio de la moneda permanezca en manos de los estados".

También se debatió las acciones nacionales e internacionales de índole económicas ante la pandemia, con el fin de alcanzar una eficiente recuperación mundial.

En otro contexto y no menos importante se habló acerca del panorama en evolución de los bienes criptográficos y otros bienes digitales y la labor de las autoridades nacionales para impedir su utilización con fines malignos y actividades ilícitas.

También reiteraron su apoyo a una declaración conjunta del G7, la cual plantea que los pagos digitales tienen la capacidad de mejorar el acceso a los servicios financieros, reduciendo las ineficiencias y los costos, con el requisito de ser supervisados y regulados.

Argentina inicia el camino de un marco regulatorio cripto y del ecosistema fintech

La propuesta que viene siendo elaborada desde hace 2 años sobre la creación de un marco regulatorio que abarque a todo el ecosistema **fintech** surge como iniciativa de una actividad académica-legislativa, denominada Cambio de Roles, realizada por el Instituto de Estudios Estratégicos y Relaciones Internacionales (I.E.E.R.I.) del Circulo de Legisladores de la Nación Argentina, el 6 y 7 de junio del 2019, en donde confluyeron estudiantes de nueve universidades nacionales de todo el país pertenecientes a las carreras de Ciencias Políticas, Relaciones Internacionales y Economía, expertos internacionales.

La actividad realizada el año pasado, y la creación del observatorio Fintech del Círculo de Legisladores a efectos de realizar el seguimiento, y enriquecimiento del anteproyecto; conflujo en la presentación de un Proyecto de Ley que fue ingresado en la Cámara de Diputados por la Diputada Liliana Schwindt y coautoría del Diputado Marcos Cleri, ambos legisladores integrantes de la Comisión Directiva del Círculo de legisladores de la Nación, organismo del cual depende el IEERI.

La iniciativa formulada por los Universitarios desempeñando el Rol de Legisladores, llegó al consenso a través de un dictamen de mayoría en la Comisión de Finanzas, sobre los 9 proyectos formulados por las Universidades de Buenos Aires, Universidad Torcuato Di Tella, Universidad de San Andrés, Universidad Nacional de Tucumán, Universidad Nacional de Rosario, Universidad Nacional de La Matanza, Universidad Nacional del Comahue, Universidad Nacional de Cuyo y Universidad Católica de La Plata, que tuvieron tratamiento en las distintas comisiones por las que pasó, votándose en Recinto un Anteproyecto que es la base del proyecto de **Ley presentado con el Número de Expediente 6055-D-2020.**

De esta forma se inicia un camino largo por

recorrer ya que este proyecto es el primer pelotazo para complementar las políticas gubernamentales pensando en acciones de promoción de tecnologías **fintech** y **blockchain**. El Observatorio Fintech, quien emite un Brief Académico mensual, se encuentra coordinando una mesa de trabajo donde participan gran parte de las empresas que conforman el ecosistema cripto, para nutrir al proyecto de ley de instrumentos complementarios que generen creación de nuevos puestos de trabajo de cara al siglo 21, inversiones y oferta exportable, así como la creación de parques tecnológicos en sintonía con modelos ya probados como el de Bielorrusia y Estonia.

El marco regulatorio propuesto es para que se aplique a todas las transacciones y operaciones civiles y comerciales que comprendan criptoactivos, ya sea como medio de pago, ahorro o inversión, incluyendo a todo el ecosistema fintech, ya sean personas humanas, jurídicas, privadas o públicas, residentes en el país o el exterior, garantizando la seguridad jurídica de los inversores, y respetando las recomendaciones OCDE que fueron formuladas en el G20 del 28 de junio de 2019 en Tokio. Generando un entorno amigable a los desarrolladores nacionales que lideran la formulación de proyectos fintech en la región.

Primer encuentro de referentes Fintech de Argentina para avanzar en una Ley que regule el mercado

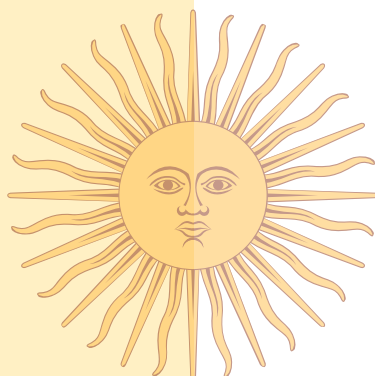
Los principales actores del mercado del ecosistema cripto del país se reunieron con el Observatorio Fintech del Círculo de Legisladores para intercambiar ideas de cara a un proyecto común que potencie al sector y lo haga mundialmente competitivo.

Se debatió sobre el espíritu del proyecto, tomándose en cuenta legislación comparada y experiencias posregulación como el caso de la ley fintech de México.

En la reunión se coordinó programar una agenda de trabajo conjunta contemplando las necesidades y particularidades de todos los

player de la vertical Cripto.

El compromiso fue asumido tanto por el Observatorio dirigido por **Marcelo Muscillo** y coordinado por **Ignacio Vitale**, como por la Cámara a través de **Mariano Biocca** y también el manifiesto expreso exchange como a **Matías Bari**, CEO de Satoshi Tango, **Alejandro Rothamel** - Director de legales de Ripio, **Andres Ondarra**, Gerente General de Bitso, **Ricardo Mihura Estrada**, Abogado de la Comisión de Legales de la Asociación de Bitcoin Argentina y de bitcoiner como **Santiago Blouson** y **Manuel Beaudreau**.



THINK TANK FINTECH

Círculo de Legisladores de la
Nación Argentina – I.E.E.R.I

Equipo:

Dr. Marcelo Muscillo - Dirección

Lic. Ignacio Vitale - Coordinación

Nicole M. Peters Garisto - Investigación