

CONVOCATORIA DE INNOVACIÓN ABIERTA DEL GRUPO HUMANO

¿Quién es Grupo Humano?

Humano es un grupo asegurador con una trayectoria de más de 17 años en la creación de soluciones completas y a la medida para sus clientes, a través de tres grandes compañías:

Primera ARS de Humano, enfocada en el bienestar y protección de los clientes y afiliados del Sistema Dominicano de la Seguridad Social, la más importante del país con 1,5 millones de afiliados.

Humano Seguros, especialistas en seguros de personas, seguros generales y fianzas, asegurando protección de la familia completa y de sus bienes.

Seguros Vivir, una iniciativa de expansión regional de los accionistas de Humano, especializada en Seguros de Personas colectiva e individual para los mercados de Panamá y El Salvador.

¿Qué es StartHu?

Es el programa de Aceleración Corporativo del **Grupo Humano** que tiene como propósito desarrollar exponencialmente el ecosistema emprendedor de República Dominicana, Latinoamérica y España.

El programa de aceleración **StartHu** permitirá la solución de retos de innovación de la compañía y el crecimiento de las startups.

¿Qué necesitas para participar?

Presentar la solicitud de participación a través del formulario de postulación en www.starhuaceleradora.com antes del 15 de mayo.

Ser una sociedad legalmente constituida en República Dominicana, países Latinoamericanos o España y tener mínimo de dos (2) años de existencia.

Contar con un equipo emprendedor con conocimiento, experiencia, capacidad de ejecución y que lleven trabajando juntos al menos un año.

Tener una solución innovadora (producto / servicio) que se enmarque en uno de los cinco (5) retos de innovación del Grupo Humano.

Tener ventas por un mínimo cien mil dólares estadounidenses.

Beneficios

Recursos económicos para el desarrollo de la solución.

Gestión de inversión y/o negociación con Grupo Humano al cierre del programa.

Acceder a las capacidades corporativas de Grupo Humano: equipo experto, conocimiento, infraestructura tecnológica, mercado y canales para probar.

Ecosistema corporativo para entrar al mercado Dominicano.

Relacionamiento con líderes corporativos y emprendedores exitosos de Latam y España.

Entrenamiento y estructura empresarial.

Retos de Innovación

1 ¿Cómo logramos incrementar de manera rentable nuestras ventas de productos de seguros de salud, vida, auto y propiedades a través de canales digitales?

Es un desafío conectarnos con todas las generaciones y brindarles una experiencia memorable, a través de un canal ágil, fácil y amigable. Queremos llegar a estas generaciones por medio de productos, servicios y/o modelos de atención disruptivos incrementando las ventas y siendo más rentables.

2 ¿Cómo podemos lograr alternativas de atención NO presenciales a los afiliados y asegurados para mejorar la experiencia de servicio del paciente y del médico, la eficiencia del tratamiento y la reducción del costo médico?

Implementar alternativas de atención NO presenciales a nuestros afiliados/ y asegurados sin necesidad de desplazarse a un centro de salud, mejorando la experiencia de servicio del paciente y del médico, la eficiencia del tratamiento y la reducción del costo médico.

3 ¿Cómo automatizar el proceso backoffice de autorizaciones a través de los canales digitales para acceder al proveedor de servicios de salud, habilitando un proceso de autoservicio ágil y eficiente de nuestros clientes que cumpla con las reglas de negocio establecidas?

Actualmente el proceso de solicitud de autorizaciones a través de los canales digitales no permite una respuesta inmediata, pues es procesado de manera manual por un backoffice, que al gestionar la autorización corta la dinámica del flujo digital, incurriendo en errores, tiempos muertos, reprocesos e ineficiencias operativas.

4 ¿Cómo ser eficientes en la gestión de las reclamaciones médicas para mejorar la experiencia de servicio ágil, oportuna y precisa para Prestadores de Servicios de Salud y el cliente interno?

Actualmente el proceso de reclamaciones médicas conlleva una labor muy manual, dado que la documentación requerida es física, generando altos costos, inconsistencias en las conciliaciones altos tiempos de respuesta e insatisfacciones de los Prestadores de Servicios de Salud y cliente interno.

5 ¿Cómo incrementar la adopción, el uso y el conocimiento de nuestros productos, servicios y canales digitales, por parte de nuestros asegurados, para mejorar la eficiencia, los costos y la satisfacción del cliente?

Promover la adopción de nuestros canales digitales, productos y servicios de cara a nuestros diferentes stakeholders, incrementando el engagement y lograr una verdadera adopción y uso de los canales digitales y disminuir la demanda de los servicios presenciales. Contar con un proceso, método y/o herramienta ágil y flexible, o cualquier otro medio que nos permita dar a conocer, promover y premiar la adopción de nuestros canales digitales, productos y servicios.

INSCRÍBETE