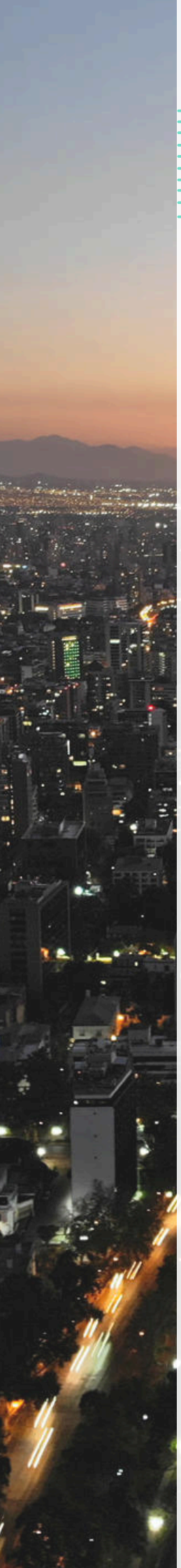
InsurteChile

2021 REPORTE DE GESTIÓN

ASOCIACIÓN INSURTECHILE

Co-creando la Protección del Futuro





ÍNDICE

Palabras del Presidente 3

Palabras de la Directora Ejecutiva 5

Quiénes Somos 6

Directores Fundadores..... 8

Estructura InsurteChile 10

Asociados 2021 11

Squads de Trabajo 14

OnePager Socios Calificados 18

InsurteChile y su Rol en el Ecosistema Chileno



Diego Fernández
Presidente Directorio
InsurteChile
Founder & CEO Simplee Seguros

La industria aseguradora ha cambiado en los últimos años y esto nos lleva a plantearnos nuevos desafíos, no sólo en lo tecnológico, sino también en la esencia del seguro. Este nuevo ciclo nos ha permitido adoptar una nueva mirada, una completamente diferente a la habitual; hoy resulta crucial saber cómo plantarnos ante un nuevo mundo que incluye aspectos como la innovación, pero ahora como algo estructural. La conciencia social, en este nuevo mundo, tampoco es ajeno a lo que queremos ser, así vemos que el cuidado del medio ambiente lo asumimos con entusiasmo, y el hecho de optar por la colaboración, no como una virtud, sino como un "desde", nos permite ser parte de esta nueva era.

Pudimos ver durante el 2021 que crecemos saludablemente y que formamos parte de este suceso, el cual cuenta con apoyo en lo mediático, financiero y social, además, existe una creciente confianza de parte de las personas, gracias a que nuestras gestiones rinden frutos; nos volvemos más innovadores y conscientes de las necesidades reales de la gente y esto sin duda hay que celebrarlo, es donde debe estar dirigido nuestro foco.

Cuando nos incorporamos en este ecosistema, trabajamos duro y ponemos todo nuestro empeño, eso nos caracteriza. Hoy tenemos un mercado que ya conoce el concepto de “Insurtech”, y se puede ver que además, se nos incluye en una atractiva dinámica entre empresas sólidas, emprendedores creativos e inversionistas que comprenden estos tiempos; todo esto son indicios claros que tenemos una gran oportunidad que no debemos dejar pasar.

Los negocios digitales llegaron con fuerza y el mundo de las insurtechs es uno de los que están destinados a marcar la diferencia en la vida de los individuos. Esto no lo lograremos sin el trabajo en conjunto, sin mirarnos entre nosotros y colaborando activamente para alcanzar objetivos, que de manera individual no tendrían el mismo impacto en nuestra sociedad. Creemos que InsurteChile es un real reflejo de las posibilidades que existen y donde pueden sumarse muchos más que sepan bien el aporte que puedan dar.



Es posible que el camino se haga difícil, pero lo cierto es que no hay mejor momento que el actual para conectar con la ciudadanía. Somos capaces de generar productos y servicios para todos, sin límites, terminar con la brecha aseguradora en condiciones justas y dignas. ¡Estoy convencido que podemos conseguir que la gente nos ame!.

Tenemos mucho por hacer, mucho por aprender, mucho por dialogar y mucho por entregarle a Chile.

Los invito a recorrer este camino con valentía como una gran aventura, ya que juntos somos invencibles y podemos llegar más lejos.

Diego Fernandez León

Presidente Directorio
InsurteChile

InsurteChile; un Trabajo Colaborativo que da Frutos



Andrea García Triat
Directora Ejecutiva
InsurteChile

Durante el transcurso de este año hemos materializado la idea de constituirnos como una asociación gremial que impulse el desarrollo del ecosistema asegurador mediante la tecnología. Hemos avanzado en la tarea de congregar a importantes agentes del ecosistema Insurtech nacional, verdaderos referentes del rubro y al mismo tiempo, a grandes partícipes de la industria Aseguradora Tradicional. Entre todos hemos trabajado arduamente para promover la cultura y el apoyo a la innovación y al emprendimiento de negocios de base tecnológica. A la fecha nuestra Asociación cuenta con 30 miembros, entre Socios Calificados (Insurtechs), Colaborativos y Aceleradores.

Ha sido gratificante ver cómo empresas y personas, con ideas y real interés en fomentar grandes iniciativas, han sido partícipes e impulsadores de las áreas de desarrollo en que hemos focalizado nuestros recursos y esfuerzos. Así, nuestro quehacer ha estado enfocado en ayudar a la vinculación entre Insurtech y Aseguradoras, a gestionar recursos que nos permitan generar una base sólida para la investigación y el desarrollo de la industria, también hemos potenciado las relaciones internacionales a través de las asociaciones de la región, de algunos países de Europa y Asia, y por último, podemos decir que hoy somos un organismo activo y estructurado con el cual nuestro regulador puede contar, para apoyar el desarrollo normativo de la industria aseguradora, en base a la aparición y creación de nuevas tecnológicas.

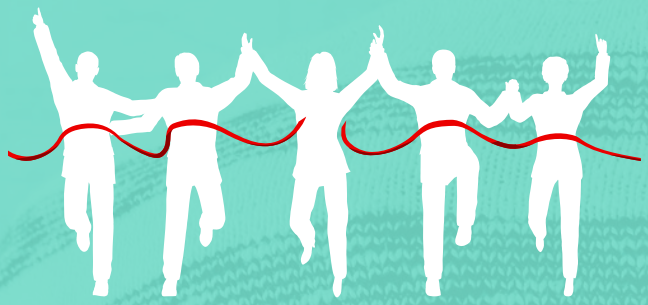
Agradezco a todos y los invito a seguir participado colaborativamente durante los años venideros para seguir potenciando este circulo virtuoso.

Andrea García Triat
Directora Ejecutiva
InsurteChile

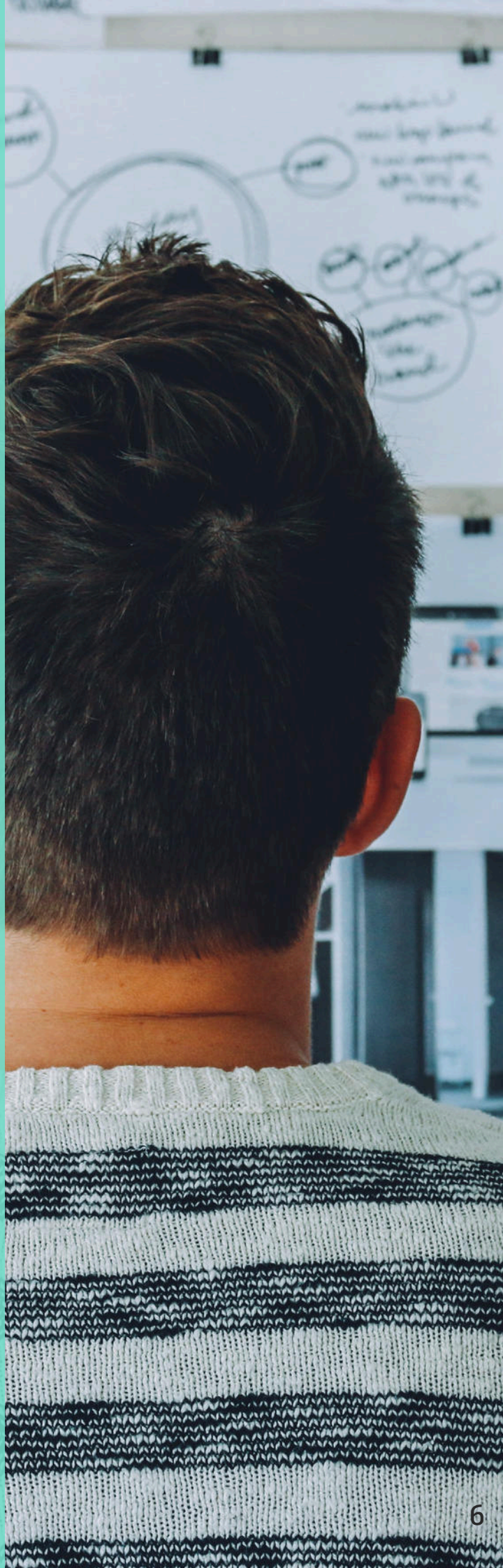
Quiénes Somos

InsurteChile es una Asociación focalizada en Insurtechs, es decir, en startups de base tecnológica que se desarrollan en la industria aseguradora, que también incluye colaborativamente al resto de los incumbentes de esta industria, como son Compañías de Seguros, Reaseguradoras, Corredoras o empresas de Venture Capital, entre otros; incluimos a todos aquellos que coincidan en el objetivo común de acelerar el desarrollo del mercado asegurador mediante tecnología.

Fue creada por emprendedores cuyos sueños los llevan a actuar de manera enérgica en la industria aseguradora, pues comparten la visión del rol que esta industria tiene que jugar en el crecimiento y desarrollo del país y, sobre todo, en el mayor bienestar Social que debe generar. Aspiran a acelerar el desarrollo de este mercado en términos locales y regionales aportando con ingenio, creatividad e innovación tecnológica toda su experiencia y conocimiento, con el fin de convertirse en un referente y potenciar aún más dicho ecosistema.







Misión

Actuando desde Chile estamos orientados a gestionar para potenciar, vincular para hacer crecer y difundir proyectos tecnológicos aplicados, innovaciones y negocios tecnológicos, dentro del mundo de los seguros. Tres son los pilares que nos sostienen y rigen para cumplir nuestras metas:

1) Impulsar la Inclusión Aseguradora: La incorporación de tecnología en la industria de seguros permitirá que más personas puedan contar con más protección de sus activos a un menor costo y con un mejor servicio, redundando en un mayor bienestar.

2) Apoyar el despegue de startups: Impulsamos la colaboración entre startups y con el mercado en ámbitos integrales de desarrollo, como son la investigación y el desarrollo, la internacionalización y el soft landing y la regulación.

3) Conectar para multiplicar el crecimiento: Construimos una relación entre emprendedores y aseguradoras de manera de sustentar lazos y conexiones más eficientes y cercanas, dándole velocidad al mercado. Creemos que la colaboración multiplica el valor de todos.

Visión

Ser un referente nacional y regional, líder en la promoción y desarrollo de una cultura emprendedora e innovadora en el ecosistema insurtech, ser un espacio común de interrelación natural entre compañías de seguros, reaseguradoras, empresas aceleradoras y las startups tecnológicas que se desarrollan y proveen soluciones para la industria, ser una organización que fortalezca sus vínculos con el mundo privado, público y social.

DIRECTORES FUNDADORES



Diego Fernández

Presidente | InsurteChile
Founder & CEO | Simplee Seguros

Ingeniero Civil Industrial y Magíster en Gestión de Negocios de la Universidad Diego Portales, con más de 10 años de experiencia en áreas comerciales y de marketing en la industria de Servicios Financieros y Seguros. Líder de equipos multidisciplinarios compuestos por ingenieros, asistentes y ejecutivos comerciales. Co-Founder de Simplee, Insurtech focalizada en seguros para PYMEs.



Matías Stäger

Vicepresidente | InsurteChile
Co-Founder | QuePlan.cl

Ingeniero Civil Industrial de la Universidad de Santiago e Ingeniero de Producción de la Universidad de Sao Paulo, con más de 10 años de experiencia en diversos cargos ejecutivos en empresas nacionales y multinacionales.
Es Co-Founder de QuePlan.cl, Insurtech con presencia en Chile, Perú y Colombia.



Rodrigo Labbé

Secretario | InsurteChile
Corporate CEO | Jooycar

Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile.
Amplia experiencia en empresas multinacionales, CEO de Jooycar, una de las Insurtech de más rápido crecimiento en LatAm, que también opera en EE.UU., utilizando IoT y Telemática para transformar los seguros y fomentar ecosistemas de eficiencia dentro del sector automotriz



Ricardo San Martín

Tesorero | InsurteChile
VP of Insurance Partnership | Betterfly

Psicólogo y MBA en Gestión de Empresas de la Pontificia Universidad Católica de Chile, con 20 años generando experiencias comerciales exitosas con clientes y actores de la industria aseguradora, en empresas nacionales y multinacionales.
Es Consultor en Desarrollo Organizacional - Programas de formación y estudio de cultura y clima. Impulsador del pilar financiero en Betterfly.

DIRECTORES FUNDADORES



Alhely Almazan

Directora | InsurteChile
CTO & Project Manager | LISA

Maestría en Ciencias en Diseño y Gestión de Sistemas del Massachusetts Institute of Technology, Bachillerato en Ciencias en Ingeniería Mecatrónica del Instituto Tecnológico de Monterrey ITESM-CEM College. Ingeniera de Sistemas, que se ha especializado los últimos 11 años en innovación y emprendimiento.



Nelson Segura

Director | InsurteChile
CEO & Co-Founder | Klare

Ingeniero en Sistemas Computacionales de la Universidad Técnica Federico Santa María y Magíster en Innovación de la Universidad Adolfo Ibáñez.
Con más de 10 años de experiencia en diferentes áreas de la banca, con una destacada trayectoria en seguros e innovación. Ha trabajado los últimos 5 años internacionalmente en entidades del grupo Santander en Colombia, Perú y México.



Hugues Bertin

Director | InsurteChile
CEO & Founder | Digital Insurance LatAm

Graduado como actuario del Instituto de Estadísticas de la Universidad de París-ISUP y del Programa de Altos Directivos del IAE (Arg). Tiene una trayectoria de más de 20 años en Seguros en Europa y América Latina. Fundador de Digital Insurance LatAm, la primera consultora en estrategia especializada en innovación y transformación digital en seguros e insurtech. Managing director en TDI Academy y socio del fondo HCS Capital. Conferencista.



Alex Horvitz

Director | InsurteChile
CEO | HCS Capital

Licenciatura y Maestría en Ingeniería Industrial y de Operaciones de la Universidad de Michigan, con más de 30 años de experiencia en M&A, VC, gestión de tecnología y transformación organizacional. Su gestión se ha centrado en la optimización de redes y el aprovechamiento de la tecnología digital, machine learning, UX. Lidera las inversiones de HCS en empresas de disrupción digital en FinTech, InsurTech, Cybersecurity y Digital Health..

ESTRUCTURA INSURTECHILE



Andrea García Triat

Directora Ejecutiva

Ingeniero Comercial con mención en Economía, Magíster en Finanzas de la Universidad de Chile, con más de 21 años de experiencia liderando equipos comerciales y operativos en compañías multinacionales.

Ana María Henández

Project Manager

Asistente Ejecutiva Bilingüe y Mastery of Integral English de Manpower; English for Special Program del International English Institute, Fresno, California, con más de 35 años de experiencia en Directorios y Gerencias Generales de empresas nacionales y multinacionales, públicas y privadas.





Victoria Oubiña

Head of Marketing

Licenciada en Comunicación Publicitaria e Institucional de la Pontificia Universidad Católica Argentina. Con experiencia en seguros e innovación en multinacionales LatAm.

Felipe Andrés Lira

Community Manager

Publicista de la Universidad de Santiago de Chile. Más de 10 años de experiencia en marketing y comunicaciones, se ha desempeñado como asesor comunicacional, con mayor fuerza en temas relacionados con la generación de contenidos especializados.



Colaboradores:

ANINAT ABOGADOS

VF COMUNICACIONES

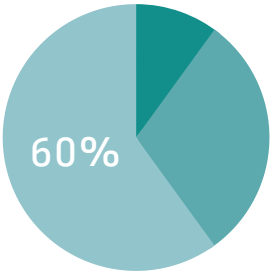
ASOCIADOS 2021

Agradecemos a todos y cada uno de nuestros 30 asociados que, en este corto tiempo han tenido la visión de pertenecer y co-crear activamente en las distintas instancias de colaboración que hemos impulsado durante este año 2021. Cada uno en sus distintos ámbitos de acción, están siendo una pieza clave en el desarrollo de este ecosistema.



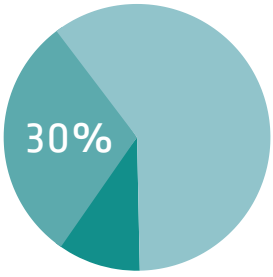
CALIFICADOS

- *Insurtechs*



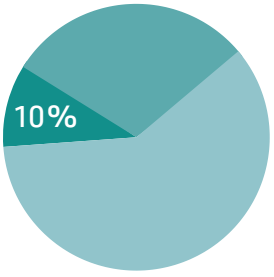
COLABORATIVOS

- *Aseguradoras y Re-aseguradoras*
- *Brokers e Intermediarios*
- *AFPs e Isapre*
- *Plataformas Digitales*



ACELERADORES

- *Proveedores de IT*
- *Fondos de Inversión*
- *Incubadoras y Aceleradoras*
- *Consultores*



ASOCIADOS INSURTECH

simplee.

QuePlan.cl

betterfly

JOOYCAR

LISA insurtech

klare

miportalseguro

gerty

GARANTÍA SEGURA MERCADO PÚBLICO

bsp InspectoR

TeleDoc.cl ATENCIÓN MÉDICA ONLINE

B

tutenlabs

INSURTECH INMOBILIARIA GRUPO QONECTAPP

noovo GANAMOS TODOS

OneLife SEGUROS ÉTICOS

123seguro

Compara

ASOCIADOS COLABORATIVOS

HDI SEGUROS

chilena CONSOLIDADA
Miembro de Zurich Insurance Group

Seguros | sura

VIDA security

FID
SEGUROS DESDE 1808

GRUPO MOK

4life seguros

Mercer

Southbridge Insurance Company
a FAIRFAX Company

ASOCIADOS ACELERADORES

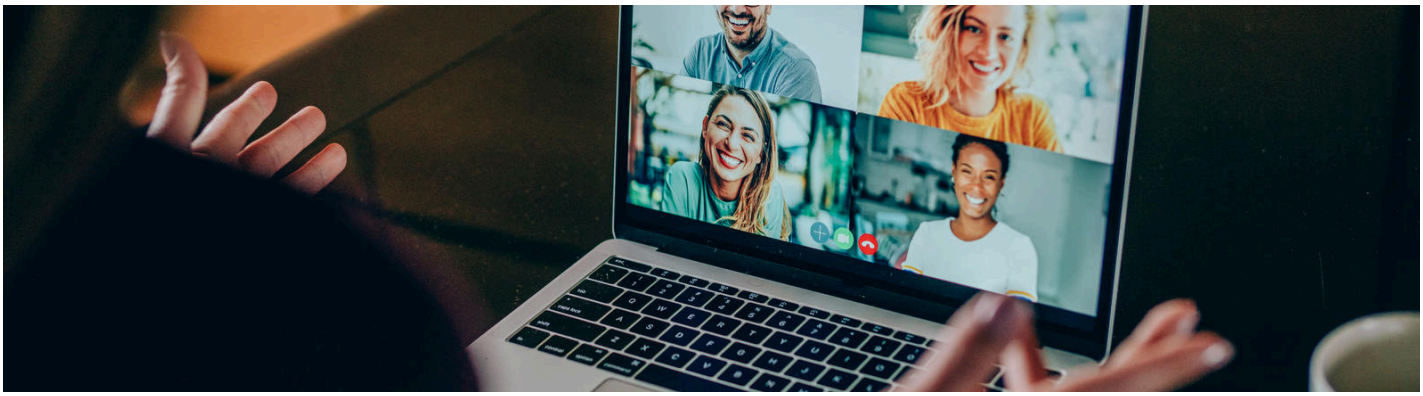
MAXXA
Ex MásAVAL

Digital insurance
LATAM

HCS CAPITAL

SQUADS DE TRABAJO

Espacios de colaboración estructurados, donde todos nuestros asociados pueden participar. En ellos, se establecen los objetivos de mediano plazo para las áreas de desarrollo que hemos decidido impulsar. A través de estos, tenemos interrelación con contrapartes relevantes del mercado, como lo son el regulador local, las asociaciones internacionales de insurtech, universidades y centros de apoyo y desarrollo al emprendimiento nacional e internacional.



SQUAD DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Generar conocimiento a través de estudios e investigaciones que sirvan al ecosistema y a todos los incumbentes en temas de Seguros y Tecnología.

SQUAD REGULACIÓN

Facilitar e impulsar el despegue a nivel regional e internacional de las insurtech Chilenas y, a su vez, acercar al ecosistema asegurador chileno las tecnologías y los nuevos modelos de negocios desarrollados en otras latitudes

SQUAD DE INTERNACIONALIZACIÓN Y SOFTLANDING

Impulsar a través de la colaboración y la información, un marco regulatorio que apoye la innovación y la tecnología en la industria aseguradora

SQUAD INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Generar conocimiento en 3 líneas de desarrollo:

- Impacto en Bienestar Social
- Nuevos Modelos de Negocio
- Regulación.

Convenio con:

Para ello, buscamos financiamiento y alianzas con organismos internacionales y gubernamentales que nos ayuden en este propósito.

DIRECTOR
Diego Fernández

Directora Ejecutiva
Andrea García Triat

Socio Sponsor
Janina Rodríguez
4Life Seguros

Project Manager
Ana María Hernández

Socios Partícipes
- Manual Aravena | 4Life
- Ana María Aros | SURA
- Ignacio Trujillo | FID
- Elizabeth Moya | FID
- Claudia Arpón | TeleDoc
- Claudio Martínez | Brocka

ACCIONES 2021

Mayo 2021

Convenio con la Pontificia Universidad Católica de Chile

Noviembre 2021

Mesa de Conversación sobre: Proyecto de Ley Fintech *¿Qué pasa con el Insurtech?* junto a la CMF y la Universidad Católica. Participaron: Kevin Cowan, Gustavo Espósito, Roberto Ríos, María Paz Gillet. Moderó: Matías Aránguiz. Ver en Youtube.

Reunión con el BID para búsqueda de financiamiento.

Diciembre 2021

Coordinación con la CMF a través de la UC para: iniciar estudio profundo de industria aseguradora local "brechas y oportunidades" y un proyecto de educación y cultura aseguradora.

DESAFÍOS 2022

INVESTIGACIÓN:

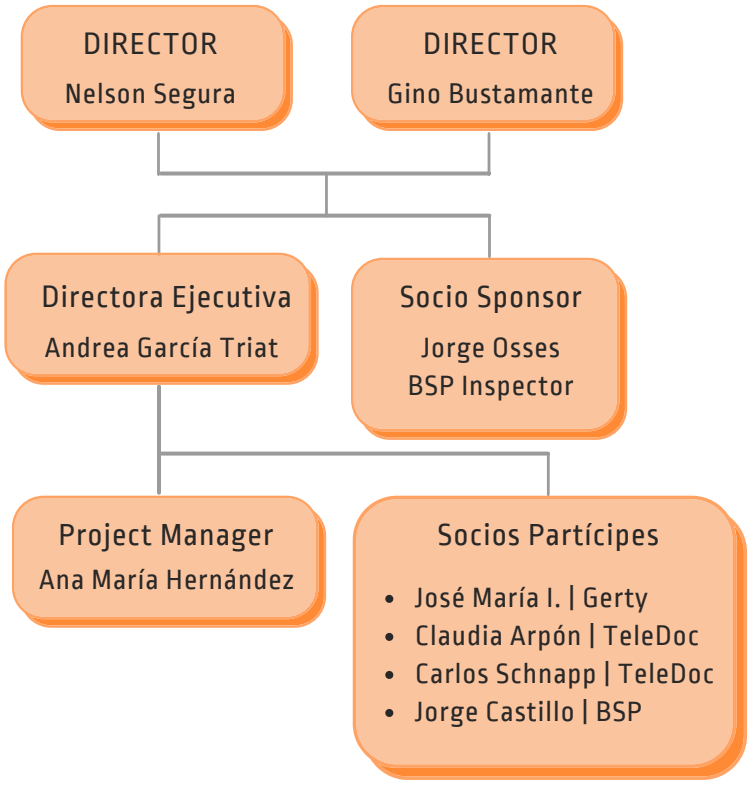
- Estudio global de mercado chileno.

DESARROLLO:

- Desarrollo de productos o nuevos modelos
- Impulsar temáticas no consideradas en la Ley Fintech.
- Educación y cultura aseguradora.

SQUAD REGULACIÓN

Impulsar iniciativas de un marco regulatorio que potencie el desarrollo tecnológico en la industria aseguradora.



ACCIONES 2021

Noviembre 2021

Ley Fintech Profundización Espíritu y Texto. Rosario Celedón.

Mesa de Conversación sobre: Proyecto de Ley Fintech *¿Qué pasa con el Insurtech?* junto a la CMF y la Universidad Católica. Participaron: Kevin Cowan, Gustavo Espósito, Roberto Ríos, María Paz Gillet. Moderó Matías Aránguiz. Ver en Youtube.

Diagnóstico Ley Fintech: Trabajo de detección de oportunidades para la industria aseguradora

Diciembre 2021

Presentación con la Dirección General de Regulación de Conducta de Mercado de la CMF

DESAFÍOS 2022

Participación activa en el desarrollo y bajada del Proyecto de Ley Fintech actualmente en trámite. Con foco en impulsar tecnologías disruptivas escalables en el largo plazo y que aseguren ampliamente los estándares de seguridad.

Estamos pensando en la industria que queremos de aquí a 25 años.

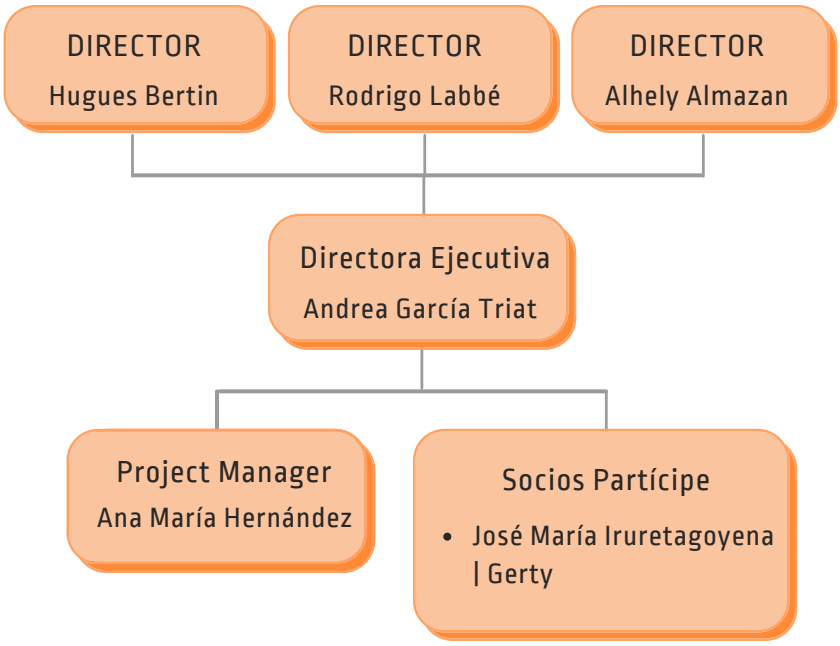
Uso de SandBox para probar nuevas ideas, nuevos modelos de negocio e integraciones.

SQUAD INTERNACIONALIZACIÓN

Apoyo para actuales y futuras insurtechs chilenas con miras a la internacionalización con el fin de llegar a nuevos y mejores mercados en todo el planeta.

Ser un canal eficiente y certero para acercar a nuestro país a las insurtechs del mundo y disponibilizar nuevas tecnologías innovadoras en el rubro.

Ser el nexo entre InsurteChile y nuestra red de contactos internacionales como las asoc.



ACCIONES 2021

Octubre 2021

Pitch Internacional: AIM + InsurteChile. Participaron como expositores: Constance Puelma (HDI Seguros), Israel Ramírez (Zürich Santander) y Mónica Borges (Swiss Re CorSo).

Noviembre 2021

Evento coorganizado con InsurTech Israel, donde expuso Kobi Bendelak, CEO. Presentación de 5 insurtechs israelitas: OpenLegacy, Binah.ai, AirDoctor, Ficx, Facetrom.

Diciembre 2021

Reunión exploratoria con:

DESAFÍOS 2022

ON BOARDING CHILE:

- Programa dirigido a insurtech regionales que aborde los principales aspectos para una eficiente e informada instalación en el país.

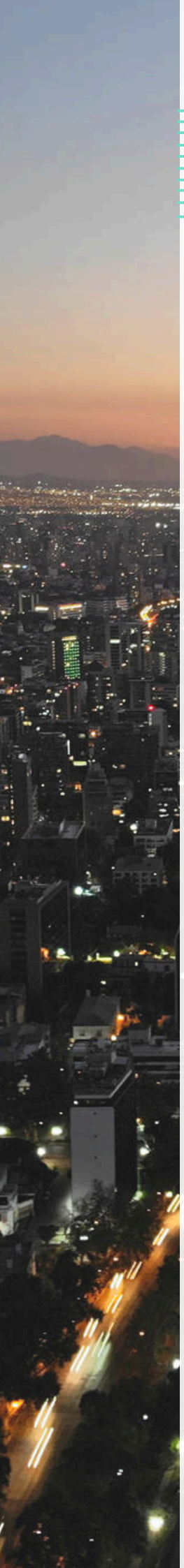
INTERNACIONALIZACIÓN:

- Apoyo estructurado para insurtechs locales para mostrar sus desarrollos en el extranjero.
- Apoyo estructurado para facilitar el proceso de internacionalización.



ONEPAGER

SOCIOS CALIFICADOS



ONEPAGER

1) 123Seguro 20

2) Betterfly 21

3) BSP Inspector 22

4) Garantía Segura 23

5) Gerty 24

6) Grupo Qonectapp 25

7) Jooycar 26

8) Klare 27

9) LISA Insurtech 28

10) Mi Portal Seguro 29

11) Noovo 30

12) OneLife 31

13) QuePlan.cl 32

14) Simplee 33

15) TeleDoc 34

16) Tutenlabs 35

Perfil

Sector: Insurance

Tipo de producto: Distribution & Policy Management

Nombre de Producto: 123Seguro

Fecha de lanzamiento: 2010

Personas en el equipo: 200+

Países Operación

- Chile
- Brasil
- Argentina
- Colombia

Productos

- Autos
- Vida
- PYMEs

C-Level



Martín Ferrari
CEO & Co-founder
20+ años en Seguros
Emprendedor Endeavor



Bruno Ferrari
COO & Co-founder
Regent's University UK
Emprendedor Endeavor



Pablo Roca
CTO
Globant
Accendra Networks



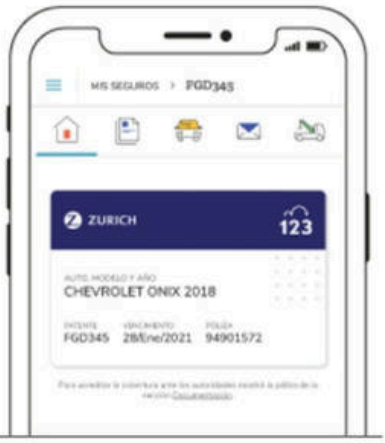
Patrick Summers
CGO
Despegar
eBay

Contacto

Bruno Ferrari
bruno.ferrari@123seguro.com
www.123seguro.com

Updated: 12/2021

Liderando la transformación de la experiencia en seguros en América Latina



Problema

Baja penetración de seguros en América Latina. Falta de distribución eficiente. Experiencia de usuario pobre. Mala reputación del mercado asegurador.

Solución

Plataforma B2C (123Seguro) y B2B2C (+123) para contratar pólizas de seguros de las mejores aseguradoras del mundo y resolver cualquier necesidad, desde gestionar pagos, endosos, siniestros, renovaciones, entre otras.

Producto

Core tecnológico integrado a 40+ aseguradoras, que le permite a los usuarios latinoamericanos encontrar y contratar productos a medida y solucionar cualquier consulta, incluyendo siniestros. A través de websites, chatbots y mobile apps, y disponible con APIs para integración con partners como retailers, fintechs, bancos, etc.

Mercado

Actualmente, con licencias activas y operando en cuatro de los mayores mercados de la región. Expandiendo operaciones en LatAm en los próximos años.

Modelo

123Seguro cobra una comisión a las aseguradoras asociadas por cada póliza emitida a través de la plataforma, tanto al momento de la venta como en las sucesivas renovaciones.

Roadmap



Perfil

Sector: Insurtech y Bienestar Corporativo
Tipo de producto: Plataforma que promueve el bienestar físico, mental y financiero a través del propósito
Nombre de Producto: Betterfly
Fecha de lanzamiento: Agosto 2020
Personas en el equipo: +500

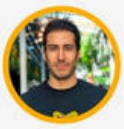
Países Operación:

- Chile
- Brasil

Productos Operación:

- App Betterfly
- Betterfly Heroes: plataforma de crowfounding social
- Betterfly Store: marketplace
- Prosueños: gift card solidarias

Equipo / C-Level



Eduardo della Maggiora
Fundador y CEO
- Ingeniero Civil
- JP Morgan



Cristóbal della Maggiora
Fundador y COO
- Ingeniero Comercial
- JP Morgan



Arturo Fuenzalida
Chile Country Officer
- Ingeniero Civil
- Chilena Consolidada

Contacto

Arturo Fuenzalida
afuenzalida@gobetterfly.com
gobetterfly.com
Updated: Diciembre 2021

"Inspiring People to Do Better, Live Better and Be Better"

Problema

A muchas personas y empresas les resulta difícil acceder a la posibilidad de impactar sus comunidades y al medioambiente y obtener protección financiera y servicios o herramientas de bienestar, que los motiven a alcanzar la mejor versión de sí mismos.

Solución

A través de Betterfly queremos democratizar el acceso al bienestar físico, mental y financiero, utilizando la tecnología, la empatía y el propósito para empoderar e inspirar a las personas convertirse en la mejor versión de sí mismas e impactar positivamente a sus comunidades y el medioambiente.
Apoyamos a las empresas con un propuesta integral de protección, propósito y prevención para fidelizar a sus colaboradores y clientes.

Producto

Suscripción a una plataforma de bienestar que transforma los hábitos saludables de las personas en donaciones sociales y un seguro de vida cuya cobertura crece sin costo.

Mercado

Actualmente opera en los mercados de Chile y Brasil. A partir de 2022 tiene proyectada su expansión por América Latina, iniciando sus operaciones en México, Perú, Ecuador, Colombia y Argentina, entre otros.

Modelo de negocio

Nuestra plataforma se comercializa como una suscripción mensual por colaborador/cliente que entrega acceso a un seguro de vida e invalidez dinámico, telemedicina y acceso a diferentes servicios digitales para el bienestar físico, mental y financiero, además de la oportunidad de hacer donaciones a diferentes causas sociales tangibles.

Roadmap



Perfil

Sector: Seguros e inspecciones de riesgo

Tipo de producto: Inspecciones

Nombre de Producto: BSP Inspector

Fecha de lanzamiento: año 2000
Upgrade 2020

Personas en el equipo: 19

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Inspecciones de riesgo
- Precompra vehículos usados
- Inspección pérdidas totales

Equipo / C-Level



Jorge Osses
CEO
- Ing. Comercial
- Msc. Finanzas



Jorge Castillo
COO
- Ing. Comercial
- Contador Auditor

Contacto

Jorge Castillo Quiroz
Jorge.castillo@bsp.cl
www.bsp.cl
27/12/2021

"Vanguardia tecnológica, agilidad y alta calidad en inspecciones de riesgo de vehículos, habitacionales, PYMES e industriales"

Problema

Al contratar un seguro, las compañías requieren la inspección de riesgo de parte de expertos con alto conocimiento técnico para dar de alta el seguro en el estado real del bien. Asimismo, requieren tener monitoreado el proceso y el tracking del circuito de inspección para que el proceso se realice en el menor tiempo posible y sea controlado en términos de evitar fraudes con siniestros posteriores.

Solución

BSP disponibiliza tecnología y automatización para mantener en línea el seguimiento del flujo en su contactabilidad, agendamiento, realización y control de la calidad de cada inspección, con sistemas y App's de diseño y construcción propia que permiten acelerar la prestación del servicio y también la autoinspección del cliente con tecnología funcional e intuitiva de altos estándares de seguridad que permiten a cliente reducciones de costo entre un 40% y un 67%, sin impacto en la calidad de éstas.

Producto

1. Inspecciones de riesgo:
- ✓ Vehículos livianos y pesados, modalidad presencial y autoinspección
- ✓ Propiedades habitacionales e Industriales
- ✓ Propiedades, oficinas e instalaciones PYMES

2. Precompra vehículos usados
- ✓ Inspección técnica y entrega de toda la información legal del vehículo
- ✓ Scanner a CPU
- ✓ Revisión 95 puntos críticos del vehículo
- ✓ Evaluación consolidada del estado del vehículo

Inspección Pérdidas Totales
- ✓ Inspección integral para establecer si la reparación del vehículo fue correcta, evaluando el estado real del vehículo

Mercado

BSP opera en Chile, con cobertura de todo el territorio nacional para inspecciones de riesgo e inspecciones pérdidas totales.

Servicio de Precompra, actualmente en expansión a principales ciudades del país.

Modelo de negocio

Inspecciones de riesgo es un servicio a Compañías de Seguros Generales vía acuerdos marcos y tarifarios en función del tipo de inspección y localidad, con integración web de servicios tecnológicos.

Precompra es un servicio 100% web a cliente final, quien es potencial comprador de un vehículo.

Roadmap



Todo Fluye con Garantía Segura

Perfil

Sector: Seguros
Tipo de producto: Pólizas de garantía
Nombre de Producto: Pólizas de Garantía
Fecha de lanzamiento: Julio 2019
Personas en el equipo: 10 FTE

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Seriedad de la Oferta
- Fiel Cumplimiento de Contrato
- Correcto Uso de Anticipo
- Correcta ejecución de obra

Equipo / C-Level



Marcelo Rubio
Director y Gerente General Grupo Insurex
- UDP
- MBI UAI



Eduardo Riquelme
Director y Gerente General Insurex|Re
- USACH
- RC UA



Daniela Depix
Gerente Comercial
- UFT
- UAI

Contacto

Daniela Depix
daniela.depix@grupoinsurex.cl
www.garantiasegura.cl
Updated: 2.12.2021

Problema

Al momento de gestionar pólizas de garantía los clientes debían realizar gestiones de manera presencial, como por ejemplo, presentar documentación financiera, firmar pagarés, inmovilizar capital, usar líneas de crédito; gestiones que generaban intereses y costos de emisión, sin contar con la dificultad aumentada que presentaba este mismo trámite para clientes sin acceso al mercado de pólizas de garantía.

Solución

Gestión 100% Online de pólizas de garantías a través de una plataforma, con emisión inmediata 24/7, sin trámites ni requerimientos, no utiliza línea de crédito, ni necesitan pagarés o contragarantías, todo esto en un solo lugar www.garantiasegura.cl.

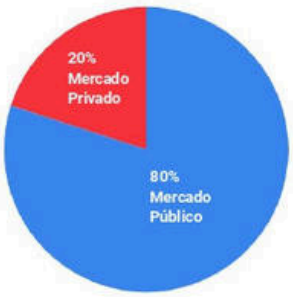
Producto

Plataforma digital que emite en línea, pólizas de garantía para Mercado Público y Privado. Cuyo objetivo es respaldar a las pequeñas y medianas empresas que buscan convertirse en proveedores del Estado, otorgándoles acceso en tiempo real a pólizas de garantía, de Seriedad de la Oferta y Fiel Cumplimiento de Contrato, Correcto Uso de Anticipos y Correcta Ejecución de Obra, de manera fácil, rápida, segura y con cero burocracia.
A partir de Diciembre de 2021 se amplía el concepto para ofrecer servicios financieros digitales a Pymes, como: Pólizas para Mercado Privado, seguros, leasing y factoring, entre otros.

Mercado

Todas aquellas entidades que requieran pólizas de garantía, tanto personas naturales como jurídicas y estatales o privadas.

La plataforma cuenta con + 4.000 clientes y +7.500 usuarios, posicionándose como unos de los ecosistemas digitales de Pymes más disruptivo del último tiempo en el mercado de las Insurtech locales y de la región.



Modelo de negocio

Gestión 100% Online de pólizas de garantía, con líneas de garantía de UF 5.000 por cliente, sin evaluación financiera, no utiliza líneas de crédito ni capital financiero, sin firma de pagarés o contragarantías, no genera intereses ni costos de emisión, pago en línea por Webpay y es un producto aprobado por todas las instituciones estatales.

Roadmap



gerty

"Conectamos Financiadores con prestadores de salud, entregando a los pacientes "

Perfil

Sector: Insurance, Credits & Biometrics
Tipo de producto: SaaS and PaaS
Nombre de Producto: Gerty
Fecha de lanzamiento: Enero 2021
Personas en el equipo: 6 FTE

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Dental Insurance
- POS Financing
- Face Recognition: Biometric Authentication

Equipo / C-Level



José María Iruretagoyena
CEO
- Universidad Mayor
- DMD MSD



John Owen
CTO
- PUC

Contacto

José María Iruretagoyena
jmio@gerty.com
www.gerty.com
Updated: Dic 2021

Problema

El financiamiento en salud es entregado por distintas entidades financieras (Seguros complementarios, empresas de crédito, Isapres, etc.) a través de procesos manuales, costosos, complejos y tediosos para los pacientes y financiadores. Esto no sólo en Chile, si no que en todo el mundo, limitando el acceso a la salud de miles de personas.

Solución

Gerty entrega un ecosistema tecnológico altamente escalable para financiadores y prestadores de salud, que da acceso al paciente a financiamiento de forma inmediata y en línea en la sala de espera del prestador de salud. Utilizando biometría facial para el control de suplantación y variados filtros contra fraude, entregamos el financiamiento a los pacientes, aumentando la satisfacción de los usuarios y disminuyendo el fraude y los costos de procesamiento para las compañías financiadoras. Además, Gerty se encarga del procesamiento, recaudación y pago a prestadores, resolviendo completamente este problema para las compañías financiadoras.

Producto

Gerty Health es el ecosistema de acceso a financiamiento en salud con control de fraude. Este ecosistema utiliza distintas APIs para la integración de las plataformas de los prestadores de salud y de los financiadores de salud, como por ejemplo las compañías de seguro, permitiendo la liquidación en línea de siniestros de salud.

Gerty ID es un servicio SaaS de biometría facial con liveness detection y challenge response para control de spoofing en transacciones de cualquier tipo. Con una simple integración a la API de Gerty ID puedes validar identidad de tus usuarios para Transacciones bancarias y crediticias, enrolamiento de usuarios, ingreso a plataforma, autorizaciones, etc.

gerty id

Mercado

A menos de 1 año de haber iniciado, Gerty opera en Chile trabajando con 6 financiadores distintos, cientos de miles de transacciones y más de USD $2M procesados solo este primer año de funcionamiento.

El problema que resolvemos existe a nivel mundial sin una solución tecnológica escalable como la que creamos en Gerty.

Modelo de negocio

Gerty Health funciona recaudando un porcentaje transaccional en los pagos realizados por Gerty a los prestadores de salud. Para las compañías de seguro no hay costos de integración y posee un costo mensual base bajo.

Roadmap



INSURTECH INMOBILIARIA
GRUPO QONECTAPP

Perfil

Sector: Insurance & Banking

Tipo de producto: Embebido

Nombre de Producto: Insurtech Inmobiliaria

Fecha de lanzamiento: 07-2019

Personas en el equipo: 15

Países Operación:

- Chile
- Colombia
- Proceso Expansión LATAM

Productos Operación:

- Ecosistema Property
- Ecosistema Hipotecario
- Vida
- Salud
- Wallet ECOSISTEMAS
- Educación Financiera vía e-Learning, en Seguros ante ECOSISTEMAS

Equipo / C-Level



Cristián Jiménez Cocq
Fundador / Presidente Ejecutivo
- Ingeniero Civil Industrial
- MBA en Finanzas
- 22 años Facility Manager
- Académico Postgrados



Gonzalo Jiménez Cocq
Fundador / Director General
- Ingeniero Comercial
- Magister en Ventas
- 22 años Facility Manager
- Académico Postgrados



Jorge Vargas Lechuga
Director Operaciones
- Ingeniero Civil Industrial
- MBA Executive
- Académico Postgrados
- Ex Gerente RRHH Codelco

Contacto

Gonzalo Jiménez Cocq
Gonzalo@InsurtechInmobiliaria.com
InsurtechInmobiliaria.com

Updated: 12-2021

"ECOSISTEMAS INMOBILIARIOS PLUG & PLAY PARA COMPAÑÍAS DE SEGUROS"

Problema:

Primero, actualmente las compañías de seguros, no tienen calces ante las juntas de administración, quienes toman decisiones en las comunidades de edificios y condominios. Segundo, las aseguradoras no tienen una masividad, ante los seguros de renta habitacional. Ambos ECOSISTEMAS, aumentan la captación y retención de clientes pólizas generales y pólizas vida, ante la tendencias mundial en servicios de asistencias embebidas.

Solución:

Democratizar las auditorías mensuales, junto con los servicios de automatización en espacios comunes, en condominios y edifcios, por otro lado, masificar la administración de arriendos gratis, ambos ECOSISTEMAS Inmobiliarios poseen el desarrollo de mayor tracción y retención de clientes. Minimizar los masivos dolores, ante las juntas de administración de comunidades, junto con aumentar los ratios de créditos hipotecarios, ante instituciones bancarias, y aumentar los ratios de ventas ante inmobiliarias, que comercializan vía retail, sus proyectos inmobiliarios.

Productos:

+ ECOSISTEMA PROPERTY: Solución de asistencias embebidas de auditorías mensuales, a los gastos de mantenimientos, y automatizar espacios comunes, que permite fidelizar rápidamente a comunidades de edificios y condominios, que demandan masivamente, pólizas de incendios y sismos.

+ ECOSISTEMA HIPOTECARIO: Solución de asistencias embebidas de administración de arriendos, con la implementación masiva de seguros de arriendos.

Ambos ecosistemas generan una gran diferencia ante otras compañías de seguros, una propuesta de valor única en el mercado de seguros generales y seguros de vida.



Mercado:

Actualmente, estamos operando embebidamene en el mercado chileno y colombiano, y estamos en apertura ante una segunda oficina en Miami, EE.UU., a modo de expandirnos a EE.UU., Colombia, México, Perú, Panamá y Ecuador.



Modelo de Negocio:

Se implementan ambos ECOSISTEMAS, con una metodología PLUG AND PLAY, ante las compañías de seguros, en relación al modelo embebido, el costo del ECOSISTEMA PROPERTY, posee un valor mensual de USD$92 por Edificio o Condominio y el costo del ECOSISTEMA HIPOTECARIO, su valor mensual de USD$15.

ROADMAP:



Jooycar

Perfil

Sector: Insurance

Tipo de producto: SaaS

Nombre de Producto: Jooycar & Fleetr

Fecha de lanzamiento: 2015

Personas en el equipo: 50

Países Operación:

- Chile
- México
- Perú
- EE.UU.

Productos Operación:

- Líneas Personales
- Líneas Comerciales

Equipo / C-Level



Rodrigo Labbé
CEO
- P&G
- DIRECTV



Rachel Corn
U.S. CEO
- BAIN
- HBS



Lucila Gamalero
Directora de Ops. LATAM
- ACCENTURE

Contacto

Rodrigo Labbé
rlabbe@jooycar.com
www.jooycar.com
Updated: Dic - 2021

"Transformemos juntos el futuro, con la data de tu auto conectado, haciéndolo más seguro, más sustentable y más eficiente"

Problema

Las pólizas de seguros tradicionales, tienen un costo elevado en América Latina, provocando que un 70% de los dueños de vehículos, no cuenten con seguros de auto, afectando la inclusión financiera. En EE.UU. el segmento de pequeñas flotas (50% del mercado total) es un segmento actualmente subrepresentado por las soluciones de gestión de flotas tradicionales y complejas. Donde se ve una baja penetración de tecnología para atenderlo y donde los dueños de pequeñas flotas pagan los mismos valores (elevados) que las flotas grandes. Además, tanto los dueños de vehículos como de flotas, no tienen visibilidad del impacto de sus hábitos de manejo, ni incentivos para mejorarlos.

Solución

Jooycar crea un un ecosistema, impulsado por IoT, cuyo objetivo es ofrecer a los propietarios de vehículos y flotas pequeñas una mejor cobertura de seguros, menores precios de mantenimiento y repuestos, al tiempo que mejora la seguridad al ayudar a las personas a mejorar sus hábitos de conducción. A través de la tecnología IoT, Jooycar transforma los seguros de vehículo premiando a quienes manejan mejor y crea un software específico para pequeñas y medianas flotas que les permite a sus clientes aumentar la eficiencia y seguridad en la forma en que se conducen sus vehículos.

Producto

Líneas Personales

Smart Suite integrada y modular que permite el despliegue de seguros basados en uso a través de tecnología IoT, entregando una propuesta diferenciadora desde la experiencia de auto-conectado a conductores en Latinoamérica. Nuestro enfoque es la generación de valor:

- Aseguradora: servicios orientados a mejorar rentabilidad, gestión de data, riesgo y siniestros a través de soluciones punta a punta
- Usuario Final: mecánico virtual, batería, scoring, otros.

Líneas Comerciales

Fleetr es nuestra plataforma de gestión de flotas y monitoreo, enfocada en el segmento de pequeñas y medianas empresas en Estados Unidos, permitiendo alcanzar mejoras en eficiencia y seguridad de conducción a través de tecnología IoT y una experiencia de usuario superior.

Mercado

Actualmente Jooycar está presente en el mercado Latinoamericano en Chile, México, y Perú, además de Estados Unidos con su software de gestión de flotas (SME) Fleetr

- **Líneas comerciales:** Presencia en Estados Unidos y México. Enfoque B2C (EE.UU), B2B2C (México a través de Qualitas)
- **Líneas personales:** Presencia en Chile y Perú. Enfoque B2Insurers.

Modelo de negocio

El modelo de negocio de Jooycar radica en generar ingresos en modalidad SaaS recaudado a través de aseguradoras (B2B), pequeñas flotas (B2SME) y usuarios de vehículos particulares (B2B2C)

Roadmap



klare

Perfil

Sector: Seguros

Tipo de producto: Broker digital de seguros.

Nombre de Producto: Klare

Fecha de lanzamiento: Abril 2020

Personas en el equipo: 30

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Vida
- Vida + APV
- Salud
- Oncológico
- Dental
- Deportes

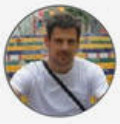
Equipo / C-Level



Nelson Segura
CEO & Co-founder
- UTFSM
- MI UAI



Oscar Henríquez
CCO-CMO & Co-founder
- Univ. de Chile
- MBA ESE



Nicolás Pavez
CTO-COO & Co-founder
- UTFSM
- MBA UAI

Contacto

Nelson Segura
nelson.segura@klare.cl
www.klare.cl

Updated: 13/12/2021

"Queremos que las personas vivan con menos preocupaciones sobre su futuro y el de su familia, con seguros simples, transparentes y personalizados para proteger lo que más les importa."

Problema

- Las personas se alejan de los seguros por desconfianza y poco entendimiento.
- Los seguros son complejos, difíciles de entender, con bajo conocimiento y uso de sus beneficios.
- Mercado aún tradicional con productos clásicos sin mayor cambio en el tiempo y con alta burocracia en sus procesos.

Solución

Broker de seguros 100% digital, donde las personas pueden contratar de forma muy simple, clara y 100% online los seguros que necesiten para proteger lo que más les importa, eliminando el papeleo, la letra chica y la burocracia de la contratación tradicional, y así entregar la mejor experiencia a las personas y la posibilidad de que puedan elegir su protección en función de sus propias necesidades y estilo de vida.

Producto

Plataforma digital que permite asegurar una experiencia E2E digital a nuestros clientes: Recomendar (oferta), Customizar coberturas y asistencias, Suscribir (evaluación), Emisión de póliza, Pago recurrente, Endosos y Cancelación. Actualmente contamos con 6 productos y con un nutrido roadmap de nuevos productos.



Mercado

Actualmente operamos en Chile, pero con el objetivo de escalar a otros países de LatAm en el mediano plazo, en el segmento B2C y B2B2C.

Modelo de negocio

Klare como MGA basa su modelo de negocio en el cobro recurrente mensual de comisiones por intermediación y recaudación, además de un fee por Setup en implementaciones de productos con una mayor customización.
El contar con una plataforma tecnológica abierta y propia, nos da la capacidad de adaptarnos a las necesidades de desarrollo de negocios de cualquier mercado y cliente (Ejemplo el modelo SaaS).

Roadmap



LISA
insurtech

Perfil

Sector: Insurance & Bank
Tipo de producto: SaaS
Nombre de Producto: LISA Claims
Fecha de lanzamiento: Mayo 2019
Personas en el equipo: 49 FTE

Paises Operación:

- Chile
- Perú
- España
- Colombia
- México
- EEUU

Productos Operación:

- Hogar
- Auto
- Salud
- Vida
- BancaSeguros

Equipo / C-Level



Gino Bustamante
CEO
- UTFSM
- Politécnica de Cataluña



Alhelí Almazan
CTO
- Tec de Monterrey
- MIT



Ricardo Segura
CFO
- Tec de Monterrey

Contacto

Gino Bustamante
gino@lisainsurtech.com
www.lisainsurtech.com
Updated: 03/09/2021

"Resolvemos los siniestros de seguros automáticamente, usando IA, ahorrando hasta el 80% del tiempo y hasta el 60% del costo"

Problema

Las aseguradoras pierden el control durante el proceso de liquidación de reclamos hacia el cliente final, no existe un canal de comunicación multipartita para todas las partes involucradas en las diferentes etapas del seguro. Generando mucha insatisfacción del cliente con un alto costo operativo

Solución

LISA proporciona una plataforma automatizada de liquidación de siniestros Generales, Vida y Salud para aseguradoras y bancos, lo que aumenta la satisfacción del asegurado (NPS), acelerando el tiempo de liquidación en un 80% y disminuyendo los costos de manejo en un 60%, utilizando inteligencia artificial además de controlar fraude y los distintos modelos de ajuste por tipo de producto y póliza, además de asegurar la información del asegurado.Y lo mejor realizando todo el proceso en tan solo 2 Minutos.

Producto

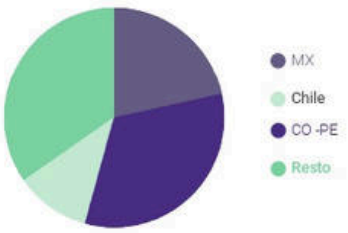
LISA Claims es una Plataforma en la nube NO-CODE & LOW-CODE, con tecnología de vanguardia que permite una total integración a través de APIs y microservicios. Nuestro producto puede realizar evaluación de daños a través de Fotografías y la extracción total de la información documental independiente de su estructura.



- Liquidación de siniestros fast-track en tal solo 2 minutos.
- Se requiere esfuerzo mínimo de equipo de TI Internos.

Mercado

Actualmente operamos en el mercado de LATAM en Chile, México, Colombia, Perú, además de España, y actualmente nos encontramos abriendo el mercado de EEUU.



Modelo de negocio

LISA Claims se vende en modalidad SaaS mensual, donde cobramos un Setup de USD$25,000 por producto/ramo y un precio promedio individual por incidente gestionado por mes de USD$6 en modalidad OPEX.

Roadmap



miportalseguro

Los seguros nunca serán divertidos, pero pueden ser más fáciles de gestionar e inspirar confianza.

Perfil

Sector: Seguros

Tipo de producto: Plataforma WEB

Nombre de Producto: Mi Portal Seguro

Fecha de lanzamiento: Junio 2020

Personas en el equipo: 3

Paises Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Automóviles
- PYME
- Asistencia
- Seguros obligatorios
- Otros

Equipo / C-Level



Susan De Raadt Hadik
CEO
Ingeniero Comercial UC
Ex Gerente General Orion



Luis Alberto Costabal V
Gerente de Operaciones
Ingeniero comercial
Gerente Técnico

Contacto

Susan De Raadt Hadk
Susan.deraadt@miportalseguro.com
www.miportalseguro.com
Updated: octubre 2021

MI PORTAL SEGURO ES LA NUEVA FORMA DE ADMINISTRAR TUS SEGUROS

Problema

La manera de comprar y administrar los seguros es la misma que hace 30 años. Mercado estancado en el pasado.
Existe asimetría de información entre clientes y aseguradoras. El uso de vocabulario complicado, contratos extensos, falta de opciones y de acceso directo al mercado generan una relación distante y de desconfianza.

Solución

Integración de los ecosistemas donde participan las empresas y las compañías de seguros, en un Portal único, MPS

- ERP
- Soluciones tecnológicas especializadas
- Compañías de seguros

Producto

MPS es un asistente virtual que a través de una Plataforma permite gestionar todos los seguros de una empresa y sus colaboradores, sin costo, simple y transparente.

Cotizar
Podrás cotizar en línea y contratar todos los seguros que necesitas para tu empresa con grandes ofertas.

Gestionar
Sube las pólizas y llevaras el control de lo que gastas, cuando vencen, ,denunciar siniestros y mucho más.

Analizar
Podrás visualizar los riesgos y analizar que seguros no tienes contratados.

Mercado



Mercado objetivo
Empresas: Activos > UF 50.000
Personas: 28+ con auto y casa

Segmentos
Personas: Funcionarios de empresas
Empresas: Clientes ERP, Softwares especializados, Banca.

Competencia y alternativas
-Compara
-Corredores tradicionales

Modelo de negocio

Ingresos por comisiones sobre las ventas de seguro

12% promedio

Ingresos Market Place

Roadmap



Noovo
Ganamos Todos

Perfil

Sector: Insurance
Tipo de producto:
Nombre de Producto: Noovo
Fecha de lanzamiento: Diciembre 2020
Personas en el equipo: 10 FTE

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Seguro Auto

Equipo / C-Level



Rodrigo Morales G.
Director Ejecutivo
- PUCV
- Ingeniero Comercial



Álvaro Wrobbel M.
Director Ejecutivo
- USTM
- Ingeniero Civil

Contacto

Rodrigo Morales
rmorales@noovo.cl
www.noovo.cl
Updated: 13/12/2021

Problema

Clientes con seguro de auto vigente desconocen si mantienen la mejor alternativa disponible tanto en precio como producto.

Porque adquieren seguros en forma impulsiva y con bajo conocimiento de seguros, sus coberturas y precios.

Solución

Noovo en su modelo colaborativo a través de una Platafoma Tecnológica permite a personas recomendar a otras para cambiar su actual seguro.

Bajo este modelo, Noovo conociendo las actuales condiciones del seguro, busca y propone producto más conveniente al recomendado.

Producto

Plataforma tecnológica que permite conectar a personas que recomiendan a otras.

Permite cambiar un producto o servicio que el recomendado ya tiene en mejores condiciones.

- Nueva fuente de ingreso para las familias
- Bajar los gastos para las personas
- Acceder a productos más convenientes

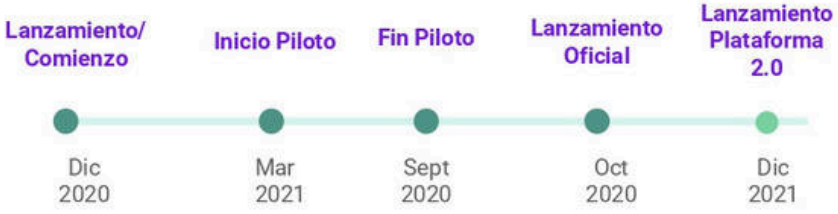
Mercado

Actualmente operamos en el mercado Chile con evaluación en países LatAm como Colombia y Perú.

Modelo de negocio

Noovo comercializa seguros bajo el modelo de recomendación participando en ingresos por colocación y participación en la intermediación recurrente.

Roadmap



"Tu vida es una y hay que protegerl
One LIife - Seguros Éticos

Perfil

Sector: Corretaje de Seguros y Tecnologia

Tipo de producto: Seguros de Vida, Salud y tecnologia.

Nombre de Producto: OneLife Spa

Fecha de lanzamiento: Marzo 2021

Personas en el equipo: 8

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Seguros de Vida
- Vul
- Seguros de Vida APV
- Seguros de Vida 5
- Seguro Salud 7
- Vida Total
- AP Oncológico
- Seguros Generales

Equipo / C-Level



José Tomas Goicoechea Nervi | CEO
- 13 Años en el mercado asegurador
- Metlife



Diego José González Santa Cruz | CFO
- Basta experiencia en EV. Proyectos y área Comercial.
- Go Plan Be.



Andrés Galméz | CTO
- 10 años con laboratorio tecnológico
- Codebooster

Contacto

Diego González Santa Cruz
diegogonzalez@1life.cl
https://1life.cl/

07/12/2021

Problema

Las compañías de seguros tanto como las corredorras, pierden mucho tiempo durante el proceso de incripción de los clientes para contratar una póliza, tanto como la comunicación una vez que el cliente toma la póliza. Por otro lado, están los incentivos perversos de los asesores, por lo que los clientes toman seguros que no son realmente lo que nececitan.

Solución

OneLife proporciona una plataforma automatizada de contratación y admintración de pólizas de seguros generales, vida y salud, acelerando la contratación de seguros, autoasesorías con inteligencia artificial, dejando atrás los incentivos perversos de los asesores, en la cual el producto recomendado a nuestros clientes son 100% en base de sus nececidades y preocupaciones.

Producto

OneLife es una plataforma con tecnología propia de vanguardia que permite una total integración a través de APIs y microservicios. Nuestro producto puede evaluar las pólizas actuales de los clientes, hacer un research dentro del mercado asegurador, de manera automatizada para darles la mejor alternativa al cliente, dandole la opcion de contratar un seguro a traves de OneLife y poder admistrar sus polizas desde una sola plataforma.



Mercado

Actualmente estamos operando en el mercado en Chile, en proceso de abrir operación en Miami año 2022, proximanete con la mira en España, Colombia y Perú.

Modelo de negocio

OneLife Spa se vende en dos modalidades:
1- En base a comisiones por ventas en el mercado asegurador tanto como en Generales, Vida y Salud.
2- OneLife, tiene bajo su dominio OneTech, la cual es la empresa tecnologia de OneLife, donde poresta servicios tecnológicos a las compañías de seguros.

Roadmap



QuePlan.cl

"El futuro de los marketplace de segur
de salud"

Perfil

Sector: Insurtech
Tipo de producto: Marketplace
Nombre de Producto: QuePlan.cl
Fecha de lanzamiento: Abril 2017
Personas en el equipo: 53

Países Operación:

- Chile
- Perú
- Colombia

Productos Operación:

- Salud
- Vida
- Saas

Equipo / C-Level



Ryan Kerr
CCO & Co-Founder
- Commercial Engineer
- Surfer



Matías Stäger
CTO & Co-founder
- Civil Engineer
- Licensed Pilot



Florencia Maira
COO
- Civil Engineer

Contacto

Ryan Kerr
rkerr@queplan.cl
www.queplan.cl

Updated: 14/10/2021

Problema

Los seguros de salud son difíciles de entender y muchas personas no cuentan con el tiempo ni el conocimiento para elegir sabiamente. Por otro lado, el costo de la medicina está subiendo rápidamente alrededor del mundo. Las aseguradoras no cuentan con los incentivos necesarios para informar completamente a los consumidores.

Solución

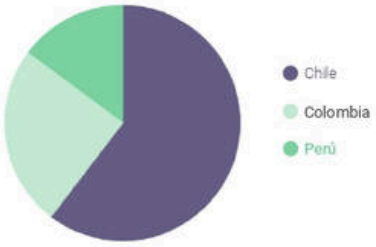
QuePlan es el futuro de los Marketplace de seguros de salud. Ayuda a las personas a comparar fácilmente las opciones del mercado y a contratar cualquier producto con sólo algunos *clicks*. A través de algoritmos robustos, QuePlan clasifica miles de alternativas y hace recomendaciones inteligentes para que cada persona pueda acceder rápidamente a sus mejores opciones, de acuerdo a su perfil y necesidades de salud específicas.

Producto

QuePlan es la primera plataforma especializada en salud con un modelo técnico 100% escalable. A su vez, contiene la información completa de más de 95 mil productos de salud. El sitio es fácil de usar (contamos con las mejores prácticas UI/UX) y los usuarios pueden encontrar resultados rankeados y comparables en menos de 30 segundos. QuePlan desarolló algoritmos que ayudan a que el usuario pueda clasificar y seleccionar sus productos. Adicionalmente, la plataforma cuenta con su propia sección de suscripción y asistencia para suavizar el proceso y la experiencia de compra.

Mercado

Actualmente, operamos en el mercado de LatAm en Chile, Perú y Colombia, y nos encontramos abriendo el mercado de Seguros de Salud Internacionales.



Modelo de negocio

QuePlan tiene dos modelos de negocio. En esencia, es un e-broker para aseguradoras donde recibe una comisión mensual por la vigencia del contrato. Por otro lado, ofrece un SaaS de Data Analytics a aseguradoras con un fee mensual.

Roadmap



simplee,

Sector: Insurance broker
Tipo de producto: SME insurance
Nombre de Producto: Simplee.cl
Fecha de lanzamiento: sep 2020
Personas en el equipo: 16

Países Operación:

- Chile
- México (2022)

Productos Operación:

- Responsabilidad Civil
- Property
- Garantía
- Transporte
- Colectivo Salud

Equipo / C-Level



Diego Fernández
CCO
- Universidad Diego Portales
- ESE Business School



Álvaro López
CFO
- Universidad Tecnológica Metropolitana

Contacto

Diego Fernández
diego@simplee.cl
www.simplee.cl
Updated: 01/12/21

¿Seguros complejos? Respuestas simples. Ayudamos a las pymes a empoderarse para construir su propio seguro.

Problema

Para la mayoría de startups, Minipymes y empresarios es difícil asegurar sus negocios, ya que no saben de la existencia de los productos básicos para resguardar tanto sus operaciones como velar por su sostenibilidad en el tiempo. Esto debido a que las grandes aseguradoras no tienen la capacidad de atenderlos.

Solución

Simplee se enfoca en brindar soluciones mediante su plataforma web, ofreciendo múltiples productos digitales y asesoramiento en seguros a la medida y más complejos para empresas de todos los sectores.

Producto

La plataforma permite la cotización y venta de pólizas 100% online. Esta tecnología está desarrollada en conjunto con algunas empresas aseguradoras que buscan innovar. Además, tiene incorporado un asistente virtual que acompaña al usuario tanto en el proceso de cotización como en el proceso de venta.

Mercado

Actualmente, operamos en el mercado chileno, con fecha de inauguración de operaciones en México en enero del 2022. Sobre todo son tres tipos de pymes a las que nos dirigimos: startups, pymes comerciales y pymes de servicio independientes.

Modelo de negocio

Simplee trabaja como intermediario entre los clientes finales y las compañías, por lo que cobra comisiones a las aseguradoras. Ningún gasto es agregado al precio final para el cliente, ofreciendo así, asesoría gratuita y precios competitivos.

Roadmap



TeleDoc.cl
ATENCIÓN MÉDICA ONLINE

"Mejoramos la calidad de vida de la comunidad acercando la salud a todos. En el lugar y momento que lo necesiten"

Perfil

Sector: Salud
Tipo de producto: Atención médica Online
Nombre de Producto: TeleDoc.cl
Fecha de lanzamiento: 2015
Personas en el Equipo: 70 FTE

País Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Salud

Equipo / C-Level



Carlos Schnapp
Fundado / Director Médico
- Médico Cirujano U de Chile
-Especialista en Obstetricia y Ginecología U de Chile



Claudia Arpón
CEO - CoFounder
Ingeniero Comercial U de Chile



Gustavo Cisternas
CTO
- Pontificia Universidad Católica de Valparaíso

Contacto

Servicio al Cliente
info@teledoc.cl
www.teledoc.cl
Updated: 18/10/2021

Problema

Hace más de 6 años nos planteamos ¿Por qué los avances tecnológicos en el área de los servicios, aún no han llegado al sistema de salud chileno? ¿por qué no toda la comunidad puede acceder a una salud de calidad, inmediata y de menor costo? De la evolución de esa idea y el empuje de un equipo multidisciplinario, nace TeleDoc.cl

Solución

Nuestra misión es ayudar a las personas a tener una atención de salud de excelencia, más cercana, humana y accesible en cualquier momento y lugar, a través de la telemedicina y así poder romper toda barrera física que existe entre médico y paciente.

Producto

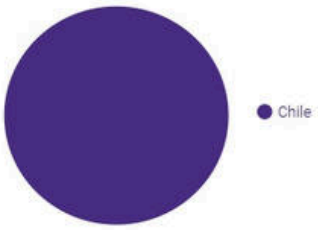
TeleDoc.cl es una plataforma de atención médica online. Nuestros servicios son:

- Atención medicina general 24/7
- Atención especialidades previa reserva de hora
- Médicos a domicilio
- Toma de muestras a domicilio
- Venta en linea de medicamentos
- Operativos preventivos
- Seguimiento a pacientes crónicos

Nuestras consultas pueden ser interpretadas simultáneamente en lengua de señas, creole e inglés.

Mercado

Actualmente, operamos en el mercado chileno y nos encontramos abriendo mercado en México y Colombia.



Modelo de negocio

Mercado B2B: Isapres, industria aseguradora y empresas.
Mercado B2C: Fonasa, ondemand y venta de planes de salud.

Roadmap



tutenlabs

Perfil

Sector: Insurance & Assistance
Tipo de producto: SaaS
Nombre de Producto: Tutenlabs
Fecha de lanzamiento: Dic 2020
Personas en el equipo: 150 FTE

Paises Operación:

- Chile
- México
- Colombia
- Estados Unidos

Productos Operación:

- Tuten Claims Management
- Tuten Assistance Management

Equipo / C-Level



Roi Amszynowski
Co Founder - CEO
- MIT
- JPMorgan



Gonzalo Ugarte
Co Founder - CPO
- PUC
- Bolsa de Santiago



José Luis Marchant
VP LATAM
- PUCV
- Grupo MOK

Contacto

Gonzalo Ugarte
Gonzalo.Ugarte@tutenlabs.com
Tutenlabs.com
Updated: Diciembre 2021

"Digitalizamos y agilizamos la gestión de siniestr asistencias para reducir tiempos y costos de procesamiento, transformando la experiencia de todos los actores involucrados"

Problema

La falta de digitalización y automatización en la gestión integral de los siniestros genera una serie de problemas e ineficiencias, como poca trazabilidad, aumento en la probabilidad de errores y altos tiempos de respuesta, entre otros; redundando en costos y procesamientos excesivos, insatisfacción de clientes y baja tasa de renovación de pólizas.

Solución

Nuestra solución de Claims & Assistance Management integra a todos los actores y sistemas involucrados en el ciclo de vida de un siniestro, desde la notificación del asegurado a la resolución del caso:

- Brindando trazabilidad a la compañía y asegurado en todo momento.
- Reduciendo tiempos de procesamiento y resolución de siniestros.
- Mejorando la experiencia de clientes y aumentando la satisfacción (NPS) y probabilidad de renovación.
- Reduciendo costos de procesamiento y administrativos.
- Reduciendo riesgo de fraudes y probabilidad de errores.
- Facilitando la analítica para generar *insights* comerciales y operativos.

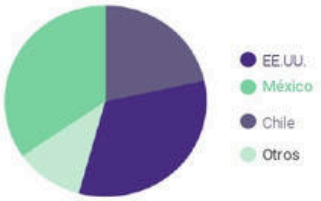
Producto

Brindamos una plataforma omnicanal dedicada para cada tipo de usuario: asegurado, *back office*, gerencia y aliados. Sus principales funciones son las siguientes:

- Ingreso de casos o siniestros vía web o app para clientes.
- Motor automático de validación de aplicabilidad de cobertura.
- Asignación automática de liquidadores y profesionales para la resolución del caso, en base a reglas definidas por el negocio.
- Registro de evidencia de la resolución de caso.
- Generación de reportes para evaluación de KPI, cumplimiento de SLA, tiempos de resolución, estados de facturación y pagos, entre otros.

Mercado

Tutenlabs opera en Chile, México, Colombia y Estados Unidos. Además, nos encontramos en proceso de implementación con nuestro primer cliente en Centroamérica (Panamá).



Modelo de negocio

Nuestro modelo de negocio es SaaS, que considera un cobro inicial de configuración, que dependerá de la personalización requerida, y una suscripción mensual, cuyo valor se calcula según la cantidad de registros o siniestros procesados en la plataforma.

Roadmap



InsurteChile

ASOCIACIÓN INSURTECHILE

Co-creando la Protección del Futuro

Asociación Gremial InsurteChile

Fono: (56 9) 9289 8013

Correo: hola@insurtechile.org

Web: insurtechile.org

Síguenos en:

Linkedin: InsurteChile

Instagram: @InsurteChile

Facebook: InsurteChile

Twitter: @InsurteChile

YouTube: @InsurteChile