InsurteChile®

Co-Creando la Protección del Futuro

Memoria Anual 2024

Indice

En esta memoria anual, destacamos los hitos alcanzados durante el año 2024, las colaboraciones estratégicas que hemos establecido y los desafíos que nos han permitido aprender y crecer como organización. Cada página refleja nuestro compromiso con el desarrollo del ecosistema Insurtech y nuestro propósito de ser un puente entre la innovación y el mercado asegurador.

Introducción	03
Asociados	06
Gobierno corporativo	10
Squads de trabajo	14
Alianza Insurtech Panámericana	27
Evolución Insurtech Latam	31
Planificación estratégica 2024	36
KPIs Linkedin, Web e Instagram	42
One pager	49

Rodrigo Labbé Arocca

Presidente y Co-Founder IsurteChile



El año 2024 fue un gran año para la Asociación Insurtechile, del cual nos sentimos muy orgullosos. Buscamos y conseguimos un protagonismo relevante tanto en el plano local como en el internacional y nos consolidamos en un nuevo escalón en términos del impacto de la Asociación en el ecosistema.

Desde hace un tiempo nos habíamos propuesto hacer de Chile un polo de innovación y un referente en el ecosistema Insurtech en la región. Sin embargo, el desafío real era convertir esa idea en algo tangible. Cuando pensamos en organizar un evento para reunir a todos los actores alrededor de la innovación en seguros, la idea, aunque seductora, también sonaba escalofriante. Nuestros fondos son limitados y tenemos un enorme sentido de responsabilidad con el uso de las membresías de nuestros asociados… ¿Y nosotros pagamos por adelantado el lugar? ¿Y si llega menos gente o no se venden los auspicios? No contábamos con modelos ni datos históricos para “predecir” nuestro riesgo. Había que confiar y arriesgarse.

Meses después, frente a un auditorio lleno y aun más, en los pasillos, viendo el genuino disfrute de todos los asistentes, las conexiones y el impulso por innovar que se respiraba en cada rincón del Hotel Best Western, debo reconocer que fue uno de mis días más felices del 2024. Ahí estaba, ya no era solo una idea, lo podíamos ver, tocar y escuchar. Eila 2024 era la realización de esa ambiciosa idea de poner a Chile en el centro de la innovación de la región.

Las cifras se recorrerán a través de esta memoria y el resultado es muy alentador, pero aún más reconfortante, es el recuerdo de lo que fue y las cientos de veces que nos han dicho que este evento era necesario y que ya no puede detenerse. Nada de esto fue fácil y fue fruto del trabajo de todos los que formamos la asociación, en especial, del equipo ejecutivo liderado por Andrea Triat.

Asimismo, este año teníamos otros dos desafíos en los que nos propusimos consolidar avances concretos y en los que ya habíamos tenido importantes progresos en 2023.

Por un lado, en 2023 formamos junto a las asociaciones de México y Colombia, la AIP, este año esa iniciativa tenía que superar su propio "valle de la muerte", como se le suele llamar en el mundo startup a ese período previo a encontrar el "market fit". En el caso de la AIP—ahora Alianza Insurtech Panamericana—salió airosa, sumando varios asociados e incorporando a la asociación argentina como miembro. Esta iniciativa permitirá acercar más a nuestros asociados a oportunidades de crecimiento en los distintos mercados de LATAM.

Por otro lado, el ecosistema Fintech/Insurtech en Chile se transformó de manera significativa en 2024. La Ley Fintech, la Ley Marco de Ciberseguridad, la Ley de Protección de Datos y el Sistema de Finanzas Abiertas están marcando un nuevo estándar regulatorio. Nuestra participación en la discusión regulatoria durante 2024 fue decidida en términos de entregar recomendaciones concretas a la CMF durante Eila 2024 y también durante nuestra presentación a los comisionados de la CMF, donde describimos el ecosistema Insurtech en detalle y cómo este se vería impactado por la nueva regulación, junto a múltiples otras iniciativas asociadas a esto. Estamos convencidos de que la Ley de Finanzas Abiertas puede representar una gran oportunidad para el ecosistema; sin embargo, también puede significar costos adicionales, como lo han sido otras regulaciones, la diferencia radicará en cómo podemos imaginar y diseñar, en conjunto, nuevos modelos de negocio e iniciativas de innovación que se apalanquen en esta nueva realidad para ofrecer mejores seguros en Chile.

Estas son solo algunas de las múltiples iniciativas que este año hemos emprendido desde la asociación y que creemos, ayudarán a aumentar el impacto social de los seguros en Chile, a través del uso de la tecnología, para así proteger más y mejor a los chilenos y su patrimonio.

En 2024 seguiremos en estas mismas líneas de acción, pues aún falta mucho por hacer. Al mismo tiempo, buscaremos una mayor relevancia pública y sumaremos nuevas acciones para acercar el ecosistema Insurtech a nuevas generaciones de profesionales.

Cierro estas palabras agradeciendo el excelente trabajo que el equipo ejecutivo de la asociación, liderado por Andrea, ejecutó el 2024, así como la dedicación y guía de cada uno de los directores y el tremendo aporte de cada uno de nuestros asociados.



Presidente

Andrea Triat García

Directora Ejecutiva y Co-Founder InsurteChile



Es motivante ver cómo estamos cerrando nuestro cuarto año de existencia con una Asociación más viva que nunca. Ya somos 78 asociados en un ecosistema que se integra y participa, demanda y quiere involucrarse más.

En estas páginas verán un retrato de las actividades, cifras y KPIs que hemos hecho, siempre con el primer y gran objetivo que nos une, acelerar la industria con tecnología para proteger a más gente, para lograr entregar bienestar a toda la sociedad, pero por sobre todo, a aquellas personas para quienes un evento desafortunado implica no recuperar tal vez nunca el avance económico que habían logrado.

Con 22 instancias de aprendizaje, relacionamiento y aporte a nuestro objetivo principal, terminamos con una asistencia promedio de 48 asistentes por evento y un NPS de 83%, con gran diversidad de eventos como el de movilidad que hicimos con toda la industria, la ronda de negocios a Perú, los 3 trajes a la medida, el trabajo de open insurance que entregamos a la CMF, la ley de protección de datos y los 2 des-conectados, entre varios otros.

Evolución Insurtech Latam, fue sin duda la instancia que le faltaba a la industria aseguradora, tanto en Chile como en la Latam, para acercar las posibilidades de alcance y profundización de protección que nos guían e impulsan. Con 832 asistentes, 2 días y medio de congreso, representantes de 14 países y la App. Eila, que profesionaliza la manera de conectar a los incumbentes, visibilizando soluciones tecnológicas y oportunidades en diversos ámbitos, logramos más de lo esperado. Ya estamos abocados a la construcción de Eila25, apuntamos a una experiencia aun superior en todos estos aspectos, sabemos que es parte de nuestra responsabilidad y estamos felices que así sea.

Todo lo avanzado y construido, si bien ha sido liderado desde la Asociación, habría sido imposible sin cada uno de nuestros asociados, en sus distintos roles y formas de aportar, por lo que, termino estas palabras con un mayúsculo GRACIAS a todas y cada una de las 78 empresas asociadas que han hecho esto posible, contamos con ustedes este año 2025.

Andrea Triat García

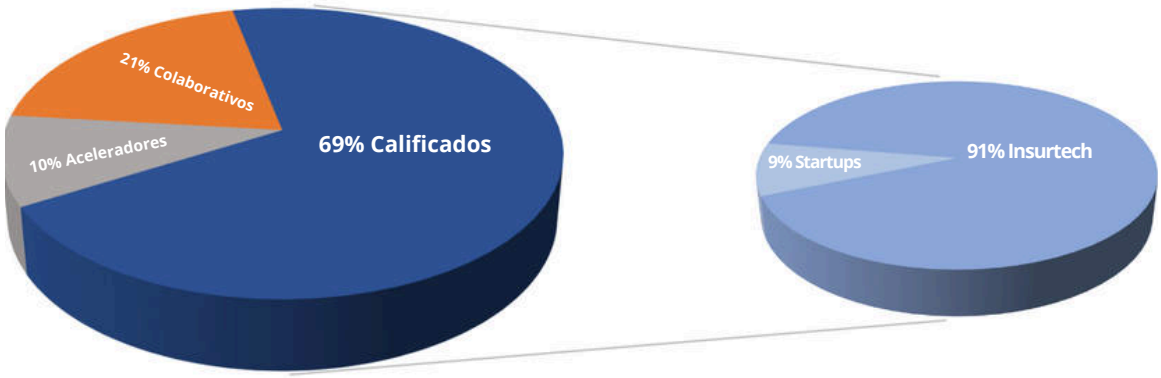
Directora Ejecutiva



Asociados

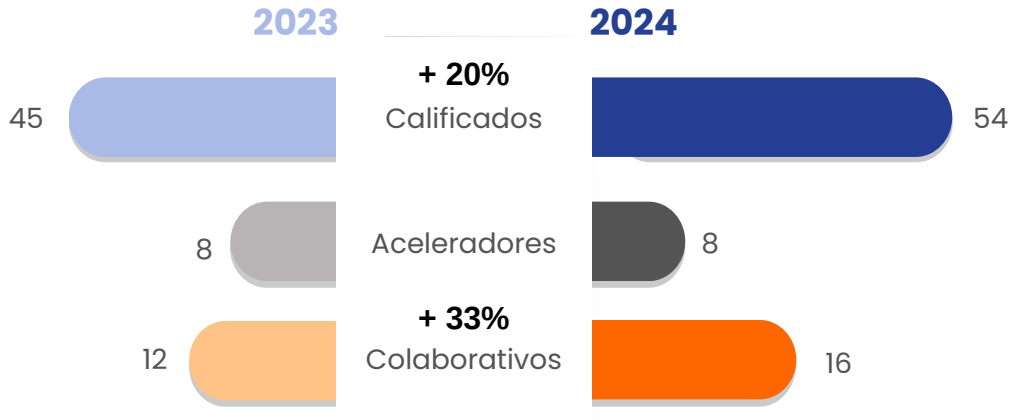
Asociados 2024

A diciembre de 2024 la Asociación InsurteChile cuenta con un total de 78 empresas asociadas. Los Socios Calificados son 54, representando el 69%. Este número está compuesto por 49 insurtechs (91%) y 5 startups (9%). Los Socios Aceleradores son 8 empresas que representan el 10% y, por último, los Socios Colaborativos son 16, representando un 21% del total de los asociados.



2023 a 2024

En 2024, hemos experimentado un crecimiento significativo en nuestra base de asociados en comparación con el año anterior. Los Socios Calificados experimentaron un incremento del 20%, pasando de 45 a un total de 54 asociados. Por otra parte los Socios Aceleradores se mantuvieron constantes, con 8 miembros y por último los Socios Colaborativos registraron un incremento del 33%, elevándose de 12 a 16 asociados.



Socios calificados

Insurtech

Conforman esta categoría de asociados las startups de base tecnológica que aportan en la cadena de valor del seguro y que participan en la distribución digital, en nuevos modelos de negocios o como habilitadores de alguna parte de la cadena de valor de las compañías aseguradoras u otros incumbentes.

Startups

Conforman esta categoría de asociados las startups, que definimos como una organización humana con gran capacidad de cambio, que desarrolla productos o servicios de gran innovación, muy deseados o requeridos por el mercado, donde su diseño y comercialización están orientados completamente al cliente.

Socios colaborativos

Conforman esta categoría de asociados las compañías aseguradoras, reaseguradoras y grandes corredoras o corporaciones tradicionales de seguros, que comparten el propósito de nuestra Asociación de acelerar la industria mediante tecnología y, por tanto, quieren dedicar esfuerzos a contribuir en los distintos ámbitos de acción que tenemos como Asociación: la vinculación entre asociados, la vinculación con el ecosistema, apoyar la internacionalización y el softlanding de las insurtechs y velar por una adecuada regulación que fomente la competencia y permita llegar con seguros adecuados a los sectores menos protegidos de nuestra sociedad.

BancoEstado Corredores de Seguros · Bci Seguros · BNP PARIBAS CARDIF · Esencial Grupo Alemana · FID Seguros desde 1808 · Grupo MOK Más valor para tus clientes · HDI Seguros · pax assistance · RUS Río Uruguay Seguros · Seguros Falabella · Seguros sura · Southbridge Insurance Company · VIDACÁMARA Somos CChC · VIDA security · wtw Corredores de Seguros · ZURICH

Socios aceleradores

apside Creando futuro digital · Atipicus · AVOS TECH a Prosegur company · HCS CAPITAL · HK IT Experts · Kennedys · minsait An Indra company · SONDA make it easy

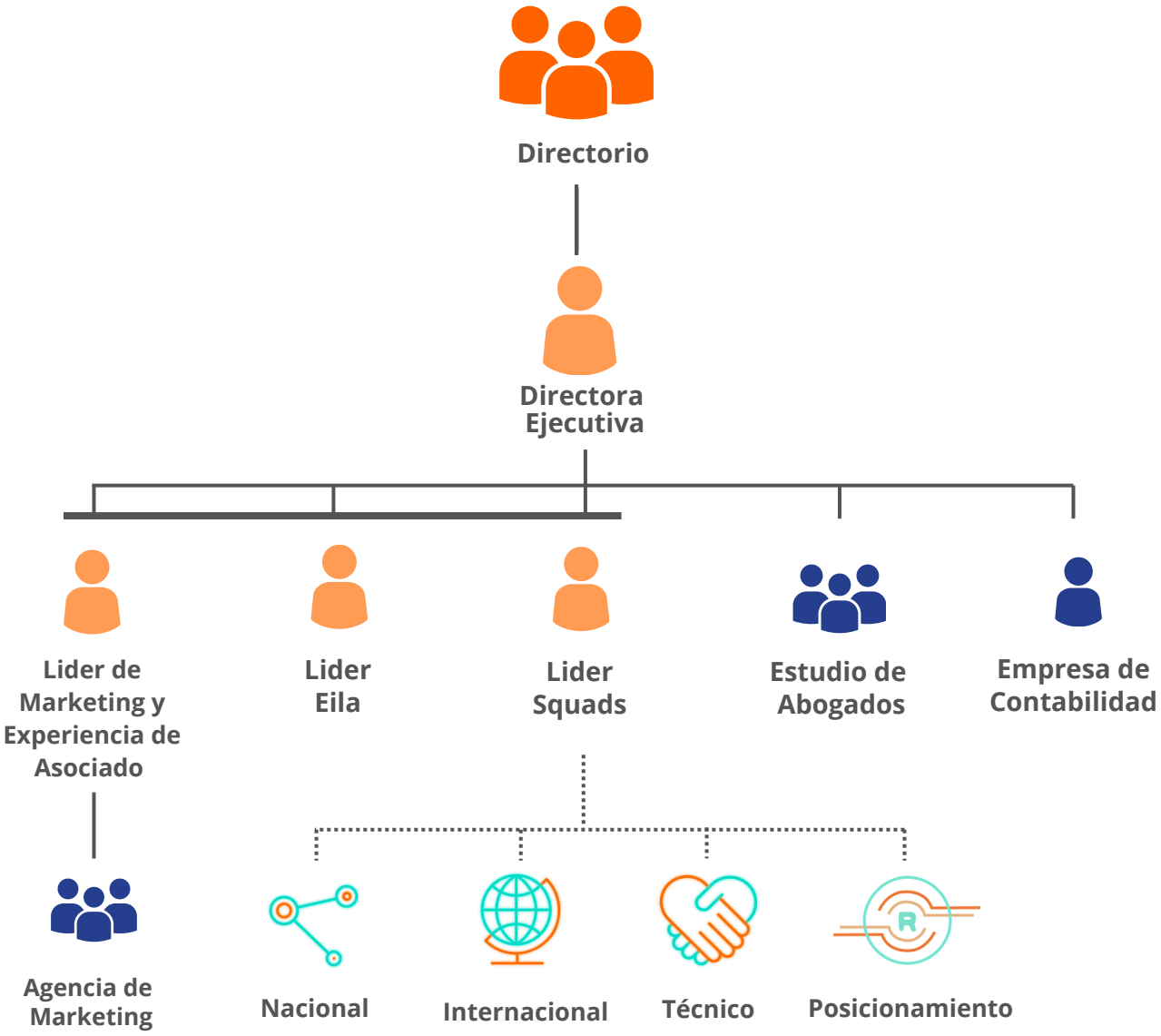
Conforman esta categoría de asociados las empresas o corporaciones tecnológicas, de venture capital o consultoras, entre otras, que comparten el propósito de nuestra Asociación de acelerar la industria mediante tecnología. Los asociados de esta categoría pueden aportar tanto a las insurtech en su crecimiento, aceleración y escalabilidad, como pueden tener una oferta de consultoría y/o tecnológica mas amplia, ayudando a las insurtechs a conectar con la industria aseguradora.

2



Gobierno Corporativo

Estructura


Directorio
Directora Ejecutiva
Lider de Marketing y Experiencia de Asociado
Lider Eila
Lider Squads
Estudio de Abogados
Empresa de Contabilidad
Agencia de Marketing
Nacional
Internacional
Técnico
Posicionamiento

Directorio



Matías Stäger

Vicepresidente | InsurteChile
Co-Founder | QuePlan.Cl



Ronny González.

Director | InsurteChile
Chief Product Officer | Betterfly



Igal Neiman

Secretario | InsurteChile
Director Ejecutivo | Ceptinel



Rodrigo Labbé

Presidente | InsurteChile
Corporate CEO | Jooycar



Benjamín Lea-Plaza

Director | InsurteChile
Gerente General | FID Seguros



María Sol González

Directora | InsurteChile
Chief Operating Officer | Compara



Hugues Bertin

Director | InsurteChile
Partner | HCS Capital



Juan Cifuentes

Director | InsurteChile
Vicepresidente Clientes,
Accesos y Ecosistemas
Seguros SURA

Equipo ejecutivo



Andrea Triat
Directora Ejecutiva y Co-Fundadora



Fernanda Marchant
Lider Eila



Constanza Morales
Lider de Marketing y
Experiencia Asociado

Aninat



Carlos Mujica

Passervi

3



Squads de trabajo

Relacionamiento y Co-Creación con Asociados

Squads de trabajo

En ellos se ejecutan las acciones y planes que se han propuesto durante las planificaciones estratégicas bianuales, calendarizando, priorizadondo y asignando los recursoso disponibles para lograr los objetivos tácticos definidos a corto y mediano plazo.



Nacional:

El objetivo de este squad es fortalecer **la conexión entre los asociados** y su integración con el ecosistema, incentivando **oportunidades de mercado, aprendizaje y generación de nuevos negocios** que impulsen el crecimiento y la consolidación de la industria Insurtech en Chile.



Internacional:

El objetivo de este squad es apoyar la **internacionalización de los asociados** de InsurteChile y ser un canal para disponibilizar nuevas tecnologías en el país, **Softlanding.**



Técnico:

El objetivo de este squad es crear **contenido tecnológico y legal**, considerando regulaciones locales y buenas prácticas internacionales, **para fomentar diálogos estratégicos en el mercado y promover la innovación** y el desarrollo del sector Insurtech y asegurador.



Posicionamiento:

El objetivo de este squad es apoyar a la Industria Insurtech en su **desarrollo y posicionamiento** como líder en soluciones tecnológicas innovadoras y confiables, **destacando su impacto transformador** en el sector asegurador **y atrayendo talento joven y creativo**.

Squad de trabajo
Línea del tiempo de los eventos

Enero
- TM Zurich

Marzo
- Co-creando una propuesta de Open Insurance

Abril
- Tech mobility
- Des-conectados

Mayo
- Webinar

Junio
- RN Perú

Julio
- UX módulo 1 y 2
- TM Isapre Esencial
- Onboarding Colombia
- Onboarding Brasil

Agosto
- Des-Conectados
- Onboarding México

Septiembre
- Eila24
- UX módulo 3

Octubre
- TM BCI
- UX módulo 4
- PE 2024

Noviembre
- Ley de protección de datos y ciberseguridad

Glosario:

- TM : Traje a la medida
- UX : Experiencia de usuario
- RN : Ronda de negocio
- PE : Planificación estratégica
- Int: Internacional

KPIs generales

Medir el desempeño y la satisfacción de nuestros asociados respecto de los eventos organizados por InsurteChile, es fundamental para garantizar su éxito y relevancia en el largo plazo. Todas las actividades que realizamos son una herramienta clave para cumplir con los objetivos estratégicos que nos hemos propuesto, como fortalecer la conexión y networking entre los asociados y con el mercado, atraer nuevos miembros, promover nuestra misión entre otros.

Evaluar su impacto permite identificar fortalezas y áreas de mejora, asegurando que los recursos invertidos sean utilizados de manera efectiva. Además, el feedback obtenido ayuda a ajustar futuras iniciativas a las expectativas de los participantes, incrementando su satisfacción y fomentando su lealtad hacia la asociación.

Es por esto que a nivel general monitoreamos 2 indicadores base: el NPS y el Alcance, y todas las actividades son evaluadas en términos específicos con una encuesta de satisfacción detallada.

NPS

Es utilizado para medir la lealtad y satisfacción de los clientes o participantes, basada en su disposición a recomendar un producto, servicio o evento a través de una encuesta a los usuarios.

Fórmula NPS = % Promotores - % Detractores

NPS Objetivo año 2024: 80%
NPS Alcanzado: 83%

Alcance

El indicador de alcance apunta a medir el grado de participación de los asociados en los distintos eventos y actividades que organizamos. Así, el indicador mide el porcentaje de nuestros asociados que ha participado en 1 o más eventos de la asociación, o en 2 o más eventos en la asociación.

Participación en:	Objetivo 2024	Real 2024
1 o más eventos	90%	86%
2 o más eventos	60%	78%

El objetivo fue realizar un scouting de tecnologías y encontrar alternativas de solución y oportunidades identificadas por nuestros Socios Colaborativos.
Presentaciones y pitchs de las insurtechs y socios aceleradores.









Co-creando una propuesta de Open Insurance









Alcance
27 Empresas

NPS
100%

El evento Co-Creación de una Propuesta de Open Insurance reunió a 27 empresas Asociadas con 41 participantes en una jornada colaborativa donde pudimos instruirnos de las tendencias globales en esta materia, con foco en el desarrollo de Europa y Brasil, presentación dada por Minsaint desde España. Seguimos la jornada diseñando soluciones innovadoras en la industria aseguradora.
Se trabajaron seis casos de uso clave: Plataformas de Gestión Financiera, Soluciones de Ahorro Conductual, Marketing de Pagos, Seguimiento de Pagos, Iniciación de Pagos e Insurance as a Service.

Tech Mobility

Alcance
19 Empresas

NPS
69%













Planifícamos una mañana completa abierta al mercado, donde abordamos las tendencias actuales y futuras que tendrán impacto en el ecosistema de movilidad en general y en la industria aseguradora en particular. Cómo las nuevas tecnologías ayudan significativamente a tener un mayor bienestar social, a través de una mejor capacidad de prevención de los accidentes, en una mejor experiencia usuario, una mayor eficiencia en la reparación del daño causado, cuando los accidentes se producen.

Los casi 100 asistentes pudieron escuchar y participar de los 4 espacios de conversación que estructuramos:

1. Deloitte presentó las Nuevas Tendencias en el Ecosistema de Movilidad a nivel global.

2. Movilidad Sostenible o “Electromovilidad”.

3. Cómo podemos mediante el uso de la tecnología Prevenir accidentes- Casos prácticos.

4. Eficiencia en la Gestión de Siniestros con Tecnología.

Agradecemos a los expertos y las instituciones que compartieron con nosotros su visión: Asociación Gremial de Vehículos Eléctricos de Chile (AVEC), Comisión Nacional de Seguridad de Transito (CONASET), Agencia de Sostenibilidad Energética, Buses Vule, La mutual se Seguridad, Inchcape y por supuesto la contribución de algunos de nuestros asociados, Gracias a Deloitte, Compañía de Seguros FID, Seguros SURA, nuestras insurtech Asegura On line, Movismart y Thingstek.

Webinar, inteligencia artificial y casos de usos de seguros



Alcance
16 Empresas

NPS
100%

En este evento se abordó el impacto de la Inteligencia Artificial en el sector asegurador, destacando casos de uso concretos y reales que están transformando la industria. Durante el webinar, expertos compartieron cómo la IA está optimizando procesos, mejorando la experiencia del cliente y potenciando la toma de decisiones estratégicas en seguros.

Ronda de negocios Perú

Alcance
7 Empresas

NPS
63%

Fue clave fortalecer lazos y generar nuevas oportunidades. Además de reuniones corporativas, destacamos el Encuentro con la APESEG en la Embajada de Chile. Este evento reafirmó nuestro compromiso con la integración de tecnología en la industria aseguradora y la creación de sinergias internacionales.









UX Insights series



Alcance
9 Empresas

NPS
100%



Alcance
7 Empresas



Alcance
14 Empresas

NPS
89%



Alcance
10 Empresas

NPS
58%

A lo largo de este año se llevaron a cabo 4 webinars enfocados en las tecnologías que aportan valor sobre la experiencia usuario en distintos ámbitos.

El primero trató sobre la medición de la experiencia del cliente, resaltando indicadores clave, la importancia de una cultura centrada en el cliente y estrategias prácticas para transformar organizaciones. El segundo se centró en tendencias de pagos y los retos de recaudación y cobranza, con ejemplos prácticos que mejoran la eficiencia en tesorería y la experiencia del cliente. La tercera sesión abordó la innovación en la gestión de siniestros con foco en la experiancia usuario final, destacando enfoques novedosos y estrategias efectivas. Por último, el cuarto webinar estuvo dedicado a la optimización de la experiencia del usuario en salud y tecnología aseguradora, presentando casos de éxito y soluciones innovadoras.






Alcance
9 Empresas

NPS
100%

Un gran encuentro sostuvimos en las oficinas de Isapre Esencial, buscando las mejores tecnologías que satisfacieran sus oportunidades de mejora, tanto operacional como de cara a la experiencia de usuaria. Con un formato híbrido, 8 de nuestros asociados presentaron sus soluciones, algunas insurtechs internacionales presentaron por videoconferencia, mientras que la mayoría pudo conversar directamente con la plana directiva de nuestro socio Colaborativo.

Des-conectados





Alcance
23 Empresas

NPS
100%

En una instancia informal, logramos buenas conversaciones y afianzar nuestros lazos. El ambiente relajado permitió conocernos y descubrir en mayor profundidad como operan las soluciones tecnológicas de nuestros emprendedores. Buena terapia de risas para seguir y renovar energías.

Onboardings







Alcance
20 Empresas

NPS
86%

Con una serie de 3 webinars, el squad de internacional quizo acercar la realidad de estos mercados a aquellas empresas que están interesadas en llegar a ellos.

En ese contexto, brindamos con una doble guía, por una parte en cada uno de los mercados expuso algún emprendedor chileno que ya opera en ese país, explicando en detalle los desafíos de cultura y operación local; por otra parte también contamos con la visón de cada presidente de asociación insurtech del respectivo país: AIC, AIM y Brasil, mostrándonos como opera su mercando específicamente.

Evolución Insurtech Latam







Primera versión del evento insurtech más destacado de América Latina, enfocado en innovaciones y el futuro tecnológico del sector asegurador, celebrado el 3 y 4 de septiembre de 2024 en Santiago de Chile.

Revisa en detalle este evento, en la sección especial que hemos dedicado en esta memoria.













Alcance
7 Empresas

NPS
100%

Se llevó a cabo una jornada de innovación y conocimiento en las oficinas de Bci Seguros, socio colaborativo de InsurteChile, donde ocho insurtechs y startups asociadas presentaron sus soluciones. Este encuentro reunió a empresas como Activar, Atipicus, EmbedX, LlamadaPro, Gestioncar, Xbrein, Ceptinel y TOnDO, destacando su compromiso con la transformación y el desarrollo de la industria aseguradora.

Planificación estratégica 2024

Alcance
40 Empresas

NPS
77%

Reunimos a nuestros asociados para co-crear la estrategia de los años 2025 y 2026. Fue un encuentro colaborativo lleno de ideas innovadoras y visión compartida, enfocado en establecer las actividades y acciones que nos llevaran a acelerar la innovación en seguros. En un ambiente participativo y entretenido, se generaron conversaciones clave para lograr nuestros objetivos a largo plazo.









Ley de protección de datos y ciberseguridad en el contexto de Santiago Tech Week 2024



ESTUDIO DE DIGITALIZACIÓN DEL
MERCADO INSURTECH Y ASEGURADOR 2024
Realizado por InsurteChile Octubre 2024











Alcance
17 Empresas

NPS
100%

Dada la recientemente promulgada Ley de Protección de datos, la ley de ciber seguridad y los efectos de la ley Fintech sobre la utilización y acceso a datos, nos hizo total sentido poder exponer y debatir sobre estas temáticas.

Presentamos nuestro Estudio de Digitalización en su segunda versión ante 56 asistentes del mercado asegurador. Contamos con exponentes de lujo en términos de regulación: Rodrigo Hayvard, Socio de Kennedys nos presentó los desafíos y las oportunidades de la ley Privacidad de datos para la Industria aseguradora en particular; Ivonne Bueno, directora de AZ Tech nos expuso sobre la ley de ciber seguridad y Matías Aránguiz subdirector del programa de derecho ciencia y tecnología nos presentó los desafíos normativos y técnicos de la automatización y los estándares de explicabilidad.

.

4



Alianza Insurtech Panamericana

InsurteChile y la creación de AIP | Expandiendo fronteras

En el año 2023 nos conformamos como la Alianza Insurtech del Pacífico, integrada por Chile, Colombia y México. En octubre de 2024, damos un paso trascendental al incluir a la Cámara Insurtech Argentina en nuestra red y transformarnos oficialmente en la Alianza Insurtech Panamericana (AIP).

Este cambio refleja nuestro compromiso de expandir y fortalecer el ecosistema Insurtech en toda la región. Así, con la incorporación estratégica de Argentina, hemos evolucionado hacia una organización que abarca a cuatro países, representando un **mercado de 250 millones de habitantes y 75 mil millones de USD en primas.**

Actualmente la **AIP reúne a 250 socios**, más de 40 aseguradoras y un diverso grupo de insurtechs, empresas, inversionistas y demás actores del ecosistema. Su propósito principal es fomentar la colaboración, el intercambio de conocimientos y el networking regional. Para ello, hemos definido iniciativas clave, como la creación de un catálogo común de insurtechs, el apoyo en procesos de softlanding, el acercamiento al financiamiento para emprendedores y la generación de sinergias en la difusión de conocimiento e información.

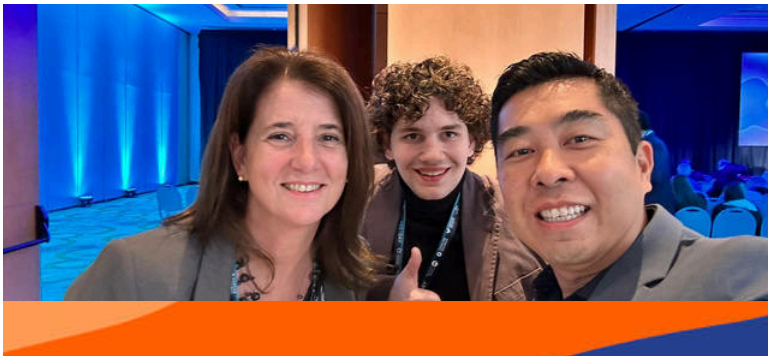
InsurteChile® Co-Creando la Protección del Futuro · aim ASOCIACIÓN INSURTECH MÉXICO · aic asociación insurtech colombia · CÁMARA INSURTECH ARGENTINA

Con esta nueva identidad, reafirmamos nuestro compromiso de impulsar la innovación y el crecimiento del sector asegurador en América Latina. Este año, Insurtechile, como miembro clave de la Alianza Insurtech Panamericana (AIP), fortaleció su rol estratégico participando en destacados eventos internacionales para el desarrollo del ecosistema Insurtech.

Meetday

Estuvimos presente en el MeetDay 2024 organizado por la Cámara Insurtech Argentina, representados por nuestra Directora Ejecutiva, Andrea Triat, y nuestro Director y Co-Fundador, Hugues Bertin.
Durante el evento, Andrea participó en un panel de debate sobre los desafíos y oportunidades en la región, junto a destacados líderes del sector como Facundo Elizalde, Alberto Duarte y Ricardo Nishimura. Por su parte, Hugues ofreció una conferencia titulada "¿Qué aprendimos de las predicciones fallidas del pasado para co-construir la protección del futuro?".







ITC Las Vegas





Como miembros de la AIP (Alianza Insurtech Panamericana), marcamos presencia con un impacto increíble, y fuimos muy bien representados por nuestro presidente Rodigo Labbé durante los 2 días y medio de reuniones y encuentro global.
Hugues Bertin, nuestro director, abrió la jornada previa, ITC LATAM, con un fireside chat junto a Carlos Cendra Falcón, donde presentó 3 insurtechs y 3 innovaciones más destacadas de LATAM.

México Insurtech Summit



Nuestra Directora Ejecutiva, Andrea Triat García, representó a InsurteChile en el panel "Oportunidad en México y Latinoamérica", destacando la calidad y capacidad de los emprendedores y desarrolladores de tecnología Chilenos.

La visita a Ciudad de México fue una oportunidad única para invitar a los diversos actores de ese mercado a participar en Evolución Insurtech Latam 2025, buenas conversaciones con con Óscar E. Grarza (AIM), Alex Garnica (HDI Mexico), Abel Ocampo (GNP), Carlos Rodriguez Garcia (Munich Re), Luis Esteban Luengo (Inter.mx), Cesar Rojas (El Asegurador), Marisol Sanchez (Clupp), Alex Villanueva (Shift), Sergio Zuñiga (Blitz) entre otros líderes.



AIP Award

Fuimos parte de los AIP Awards, que reconocen a quienes están integrando la tecnología en distintos ámbitos de la industria y muchas veces abriendo nuevos mercados, mercados desatendidos o no existentes hasta ahora, en la industria aseguradora Latinoamérica.





El premio al Proyecto con Impacto Social y/o Ambiental fue ortorgado a una insurtech Chilena, fundadora de InsurteChile: Betterfly, destacando su labor transformadora en el sector.

5



Evolución Insurtech Latam

Qué es Eila
(Evolución Insurtech Latam)

Eila es un espacio regional de conexión que busca demostrar cómo la integración de nuevas tecnologías como la inteligencia artificial, la IoT y las plataformas digitales, entre otras tecnologías, está revolucionando la forma en que las aseguradoras operan, mejoran su eficiencia y ofrecen soluciones más accesibles y personalizadas a los consumidores. Con un congreso global de alto calidad, a través de conferencias, paneles y networking se reúnen líderes de la industria aseguradora y actores clave del ámbito tecnológico con el objetivo de impulsar la innovación y la transformación digital del sector asegurador en Latinoamérica.

Además, promueve el intercambio de ideas y buenas prácticas entre startups, grandes aseguradoras, reguladores y tecnólogos, fomentando la colaboración para acelerar la adopción de modelos de negocio más ágiles y sostenibles en la industria de los seguros.

Eila busca generar en los asistentes una visión clara y estratégica del futuro de la industria aseguradora, estimulando la reflexión y el aprendizaje sobre cómo las tecnologías emergentes pueden transformar el ecosistema Insurtech en Latinoamérica. A través de sus actividades, el evento tiene como objetivo que los asistentes se lleven conocimientos, conexiones valiosas y una visión renovada para liderar la innovación en la industria aseguradora.

Galeria de fotos del evento



Métricas clave

832
Asistentes

274
Empresas

14
Paises

Participación de la industria

17 **81% del mercado chileno**
Compañías de Vida

18 **87% del mercado chileno**
Compañías de Generales



App

75%
Reuniones positivas

10.052
Visitas a stands online

575
Reuniones 1 a 1

Comentarios de asistentes

El evento fue más de lo que esperaba. Muy buena organización, temas interesantes, buenos panelistas internacionales y nacionales, respeto absoluto de los horarios.

Estuvo por sobre las expectativas, un evento de primer nivel.

El evento de Insurtech que le faltaba a Chile

Excelente, muy completo y balanceado

Superó todas las expectativas. Mucho networking, nadie quiso perdérselo. Excelente organización y mucha dedicación y apoyo por parte de las asociaciones insurtech y la AIP.

Gran evento, imperdible para los habitantes del ecosistema, lleno de conferencias y networking de alto valor!

#Eila24 ha sido una experiencia increíble donde más haya de haber logrado un excelente networking y en general ha superado mis expectativas, he podido sentir una energía encantadora de parte de los organizadores que sin duda contagia y se ve reflejado en el ecosistema Insurtech!!

6



Planificación Estratégica

Planificación estratégica 2025-2026

Con el compromiso de seguir liderando la transformación digital del sector asegurador, presentamos la planificación estratégica de Insurtechile para los años 2025 y 2026. Este plan refleja nuestra visión de innovar, crecer y generar valor para nuestros asociados, aliados estratégicos y clientes finales.

A lo largo de este proceso, hemos identificado los desafíos clave que enfrentaremos como ecosistema, planificando acciones e iniciativas que nos permitan no solo adaptarnos a las tendencias globales, sino también aprovechar nuevas oportunidades en un mercado en constante evolución

.En esta planificación, dimos espacio a todas las ideas creativas, su priorización y la asignación de recursos dependerá del impacto de cada una de ellas en nuestros objetivos de largo plazo, lo cual será definido dentro de cada squad de trabajo.

Agradecemos a cada uno de los actores que han contribuido al desarrollo de esta estrategia, y los invitamos a ser parte activa en la implementación de este ambicioso plan. Ahora, más que nunca, es el momento de construir el futuro de la industria aseguradora con creatividad, enfoque y determinación. ¡Bienvenidos a este nuevo capítulo de innovación y progreso!

Squads

Misión



Directorio



Equipo Estratégico
y Operacional



Nacional

Fortalecer la conexión entre los asociadosy su integración con el ecosistema, incentivando oportunidades de mercado, aprendizaje y generación de nuevos negocios que impulsen el crecimiento y la consolidación de la industria Insurtech en Chile.



Internacional

Apoyar la internacionalización de los asociadosde InsurteChile y ser un canal para disponibilizar nuevas tecnologías en el país,Softlanding.



Técnico

Crear contenido tecnológico y legal, considerando regulaciones locales y buenas prácticas internacionales, para fomentar diálogos estratégicos en el mercado ypromover la innovación y el desarrollo del sector Insurtech y asegurador



Posicionamiento

Apoyar a la industria Insurtech en su desarrollo y posicionamiento como líder en soluciones tecnológicas innovadoras y confiables, destacando su impactotransformador en el sector asegurador y atrayendo talento joven y creativo

Objetivos estratégicos InsurteChile

1. Fomentar el desarrollo del ecosistema Insurtech en Chile a través de la colaboración.

2. Acelerar el desarrollo del mercado Asegurador a través de la tecnología, enriqueciendo la propuesta de valor de la Industria Aseguradora.

3. Trabajar colaborativamente con otros actores de la sociedad para hacer los seguros más inclusivos.



Focos de acción 2025 y 2026

Equipo Estratégico
y Operacional

1

Consolidar a InsurteChile como un referente influyente y líder de opiniónen el ecosistema local e internacional.

2

Garantizar una gestión eficiente, fomentando la participación activa de sus asociados y fortaleciendo los procesos internos que aseguren el funcionamiento y proyección estratégica.

Nacional

3

Ampliar y potenciar las relaciones dentro y fuera del ecosistema Insurtech y asegurador.

4

Promover instancias que permitan difundir y presentar soluciones de Insurtechs y Startups asociadas en el ecosistema.

5

Comprendermejor los dolores y necesidades puntuales de las compañíasde seguros.

6

Crear espacios de aprendizaje y conocimiento, que permitan el desarrollo y crecimiento de los asociados

7

Generar redes con VC para apoyar el impulso y despegue de Insurtechs y startups asociadas a nivel nacional y regional.

Focos de acción 2025 y 2026

Internacional

8 Crear espacios de aprendizaje y conocimiento, que permitan el desarrollo y crecimiento de los asociados

9 Generar redes con VC para apoyar el impulso y despegue de Insurtechs y startups asociadas a nivel nacional y regional.

Técnico

10 Crear contenido que fomente diálogos estratégicos en el mercado y posicionen la industria Insurtech como un pilar de desarrollo, crecimiento y bienestar social.

11 Comprender y dimensionar el impacto de las últimas regulaciones en la industria, y proponer cursos de acción, según corresponda.

12 Conocer los requisitos y los estándares de riesgo de las compañíaspara adecuar las soluciones Insurtech a éstos y acelerar la integración.

Posicionamiento

13 Fortalecer la visibilidad y confianzade la industria Insurtech en el sector asegurador.

14 Fortalecer el posicionamientode la industriaen la sociedad, destacando su propósito y aporte.

15 Apoyar el desarrollo de la industria Insurtech y acercar el talento jóven.

7



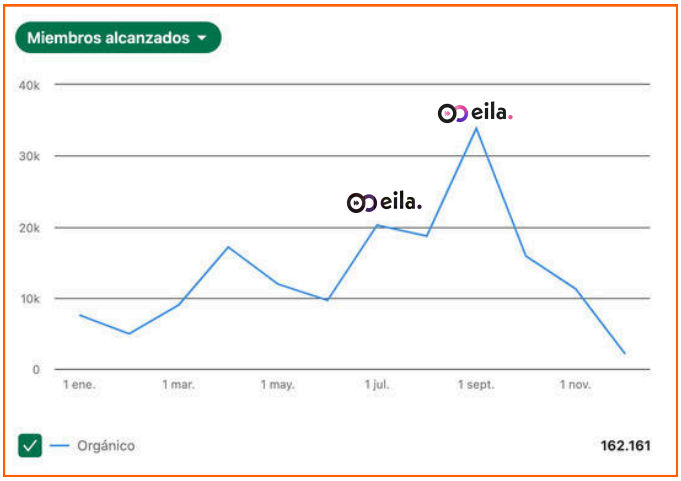
KPIs LinkedIn, Web e Instagram

Linkedin

Desde enero hasta diciembre de 2024

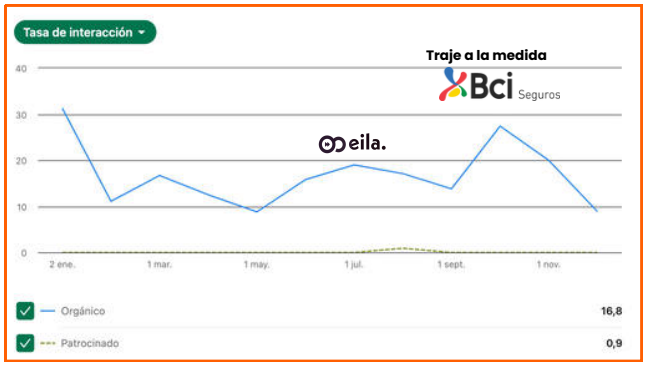
Datos destacados de seguidores

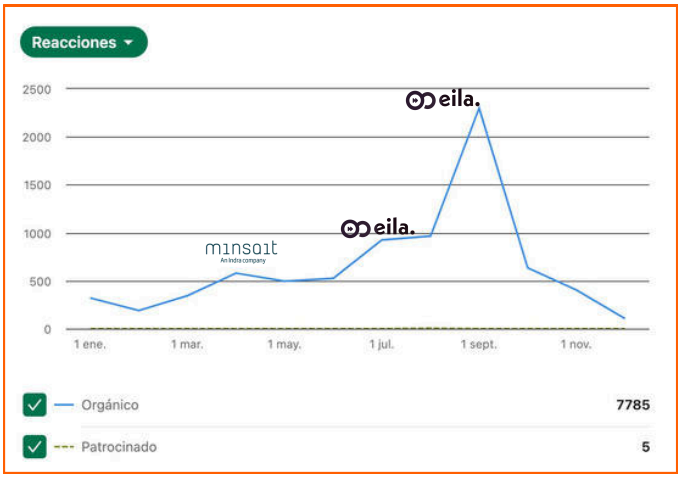
5.313	1.575
Total de seguidores	Nuevos seguidores de los últimos 350 días



El gráfico muestra la cantidad de miembros únicos alcanzados durante el año, reflejando el impacto y la expansión del contenido en Linkedin. El mayor alcance se logró durante el evento Eila, destacando el fuerte interés y la participación generada en esa etapa.

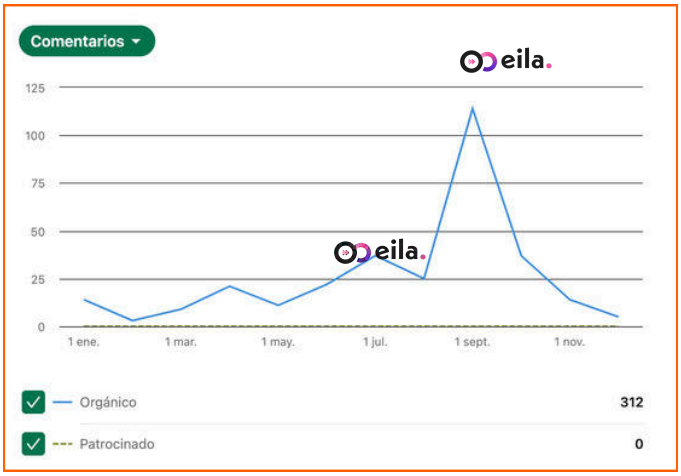
La tasa de interacción anual mide la efectividad de tu contenido al captar la atención y generar acciones por parte de la audiencia. La mayor tasa de interacción se generó, en primer lugar, durante el evento "Traje a la medida" de BCI, seguido por el evento Eila.





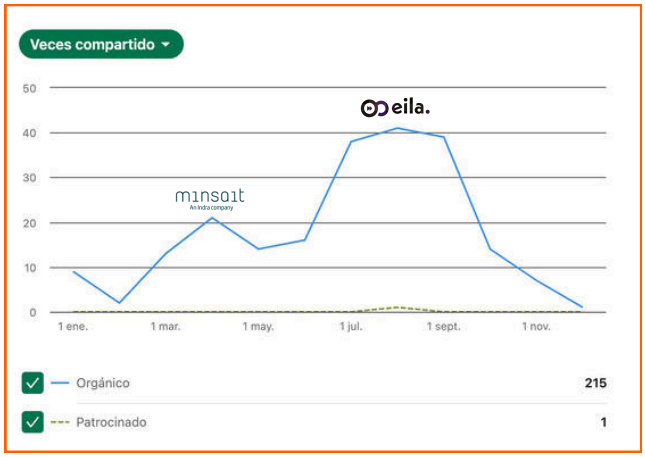
La cantidad total de reacciones recibidas durante el año refleja la resonancia y aceptación del contenido. La mayor cantidad de reacciones se generó, en primer lugar, durante el evento Eila, seguido de la bienvenida de Minsait como nuevo socio.

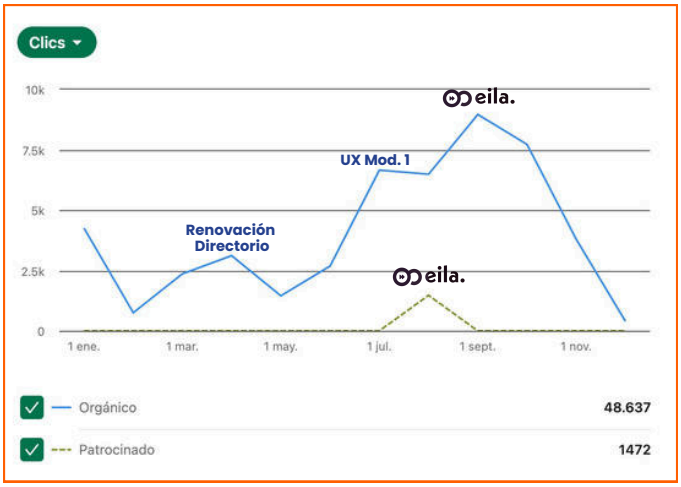
Linkedin



El gráfico muestra el número total de comentarios recibidos durante el año, reflejando la interacción y el compromiso de la audiencia. La mayor cantidad de comentarios se generó en las publicaciones relacionadas con el evento Eila.

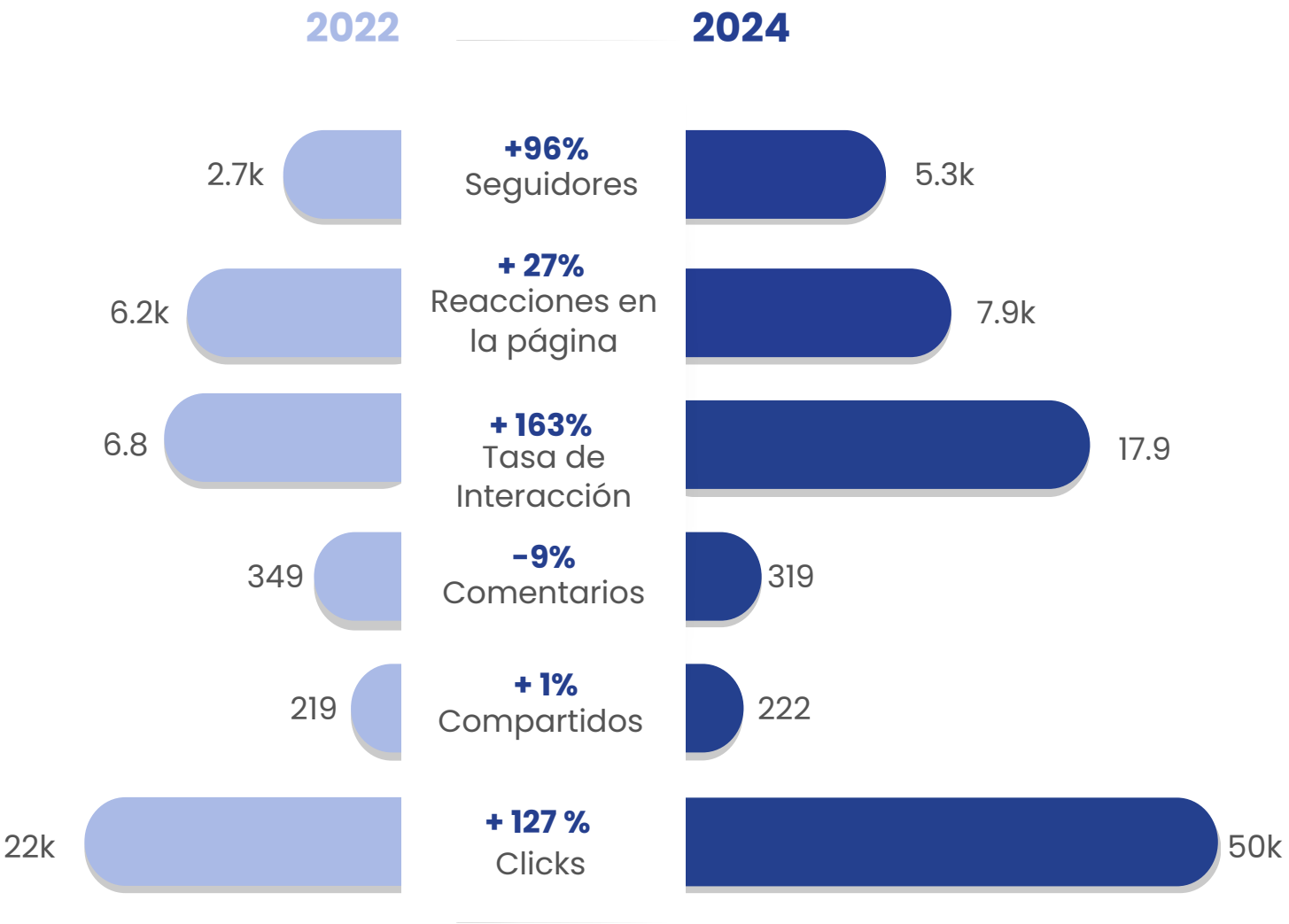
El gráfico muestra la cantidad de veces que se compartieron las publicaciones durante el año, destacando el mayor número de compartidos en las publicaciones del evento EILA y la bienvenida de Minsait como nuevo socio.





El gráfico muestra la cantidad de clics recibidos durante el año, destacando en primer lugar las publicaciones relacionadas con el evento Eila, seguidas por el webinar UX módulo 1 en segundo lugar, y la renovación del directorio en tercer lugar.

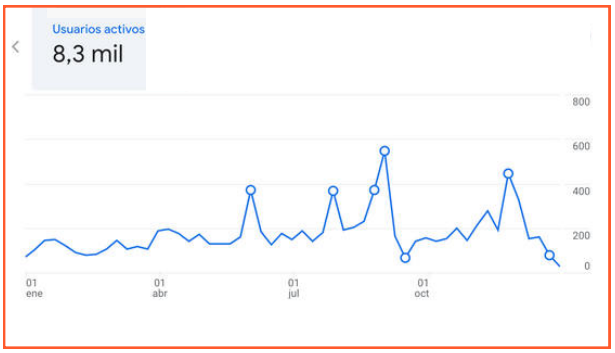
Linkedin
Evolución de Resultados 2022 vs 2024



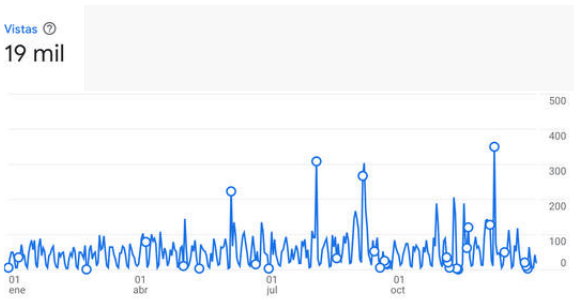
En este gráfico comparativo, se observa un crecimiento sólido tanto en alcance como en participación. Sin embargo, existen áreas de oportunidad que aún requieren atención, como los comentarios y los compartidos, que podrían ser exploradas para potenciar aún más la interacción y el engagement.

Web

Desde enero hasta diciembre de 2024



Los usuarios activos que interactúan con el sitio web en un período de tiempo específico. Realizan acciones como navegar entre páginas y hacer clic en enlaces.



Las vistas de una web se refieren a la cantidad de veces que las páginas del sitio han sido cargadas o visitadas por los usuarios.



¿De dónde proceden los nuevos usuarios?

Organic Search	4.012
Direct	3.759
Organic Social	331
Referral	182

Páginas más visitadas

Home - Insurtechile	8,5 mil
Nosotros - Insurtechile	2,1 mil
Eventos - Insurtechile	1,3 mil
Biblioteca - Insurtechile	914
Qué hacemos - Insurtechile	880
Noticias - Insurtechile	828
Evolución Insurtech Latam 2024: El evento que defi...	403

Web

2022 a 2024: Un camino de crecimiento

2022		2024
3.6mil	**+ 130%** Usuarios activos	**8.3 mil**
8.7 mil	**+ 118%** Visitas totales	**19 mil**
1° Home **2°** Nosotros **3°** Que hacemos	Páginas más visitadas	**1°** Home **2°** Nosotros **3°** Eventos
	Origen de los usuarios	
1.6 mil busquedas organicas **1.6 mil** ingresos directos **417** redes sociales **96** referidos de otros sitios	**+ 150%** **+ 137%** **- 21%** **+ 90%**	**4 mil** busquedas organicas **3.8 mil** ingresos directos **331** redes sociales **182** referidos de otros sitios
	País usuarios	
2 mil Chile **654** Estados Unidos **204** Argentina **84** Colombia	**+ 100%** **+ 236%** **+ 39%** **+ 110%**	**4 mil** Chile **2.2 mil** Estados Unidos **291** Argentina **180** Colombia **206** España **165** México **132** Perú

Para hacer una comparación adecuada, los datos del año 2023, que solo contemplan 4 meses, fueron anualizados de manera que representan un periodo equivalente a 12 meses.

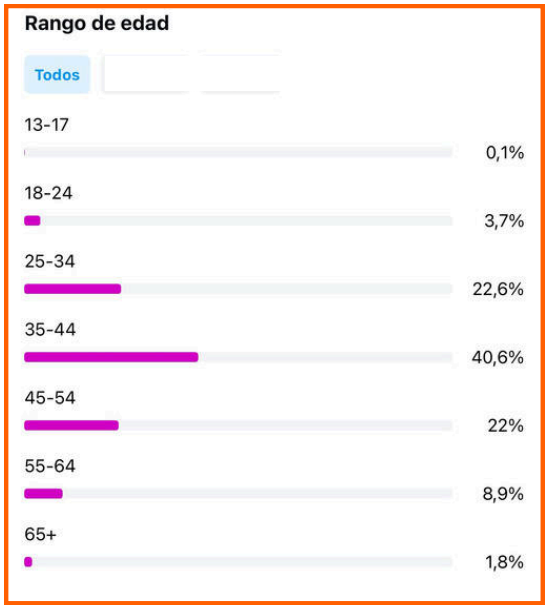
Instagram
04 octubre al 31 diciembre 2024

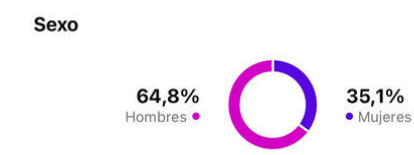












Los gráficos reflejan un crecimiento moderado con 176 interacciones, 9 nuevos seguidores y un enfoque principal en publicaciones (92,8%). La audiencia es mayoritariamente masculina (64,8%) y de 35 a 44 años, con el mayor alcance en Santiago de Chile.

8



One pagers

One pagers es una herramienta clave en InsurteChile que permite presentar de manera concisa y efectiva la propuesta de valor de nuestros asociados. Se trata de documentos de una sola página que sintetizan información clave como el problema que resuelven, la solución ofrecida, el modelo de negocio, y los logros principales, permitiendo a inversionistas y socios potenciales comprender rápidamente la esencia de cada proyecto y su impacto en el ecosistema asegurador.

Índice

Insurtech asociadas

52. AccuHealth
53. AseguraOnline
54. Autoinspector
55. Betterfly
56. Blitz
57. Boreal
58. Cacttus
59. Care Assistance
60. Ceptinel
61. Compara
62. Connect 360
63. EmbedX
64. FinFast
65. Firefly Digital
66. FraudKeeper
67. Garantía Segura
68. JIZO
69. Jooycar
70. Klimber
71. LISA Insurtech
72. Mediclic
73. Mi Portal Seguro
74. MoviSmart
75. Nico
76. Noovo
77. Plexotech
78. QuePlan.cl
79. Salvataggio
80. Seguron
81. Simplee
82. Teggium
83. Thingstek
84. Tondo
85. Tutenlabs
86. Wisecity

Índice

Startups

87. Gestioncar
88. Radar
89. Selyt
90. VirtulPos

Aceleradores

91. HK IT Experts
92. Kennedys
93. Minsait
94. Sonda

Accuhealth

Perfil:

Sector: Vida & Salud

Tipo de producto: Administración de salud a través de bienestar corporativo y gestión del comportamiento.

Nombre de Producto: Homa

Fecha de lanzamiento: Oct 2023

Personas en el equipo: 20

Paises Operación:

- Chile
- Brasil

Productos Operación:

- Accu App
- Accu Telemonitor
- Homa Super App

Equipo / C-Level



Francisco Cifuentes Z.
Cofundador y CEO
- Ing. Comercial, U de Santiago
- MBA PUC



Vicente Santa Cruz V.
Cofundador y CDO/CTO
- Ingeniero Forestal, U de Chile
- Msc. U of Minnesota



Pedro Pastor
Chief SW Engineer
- Ingeniero SW, U. Politécnica de Madrid
- MBA U de U de Torcuato Luca, Buenos Aires

Contacto

Francisco Cifuentes Z.
fcifuentes@accuhealth.cl
www.accuhealth.cl
Updated: 1/07/2023

Salud administrada & gestión del comportamiento

Desafío

En un mundo donde la esperanza de vida ha aumentado en 20 años, nos enfrentamos al desafío de brindar una calidad de vida óptima a medida que las personas viven más tiempo pero enfrentan una expectativa de salud que se mantiene igual, esto significa que la mitad de esa vida adicional se caracteriza por condiciones de vida regulares a malas.

El 75% de los gastos en siniestros de salud están relacionados con patologías crónicas, que van en alza, y que no se detectan a tiempo ni se cuidan adecuadamente una vez identificadas impactando significativamente en la productividad laboral.

Todo lo anterior en inmerso en un sistema de salud incapaz de abordar el problema y mas de la mitad de la población sin acceso acceso a cuidados ni seguimiento.

Solución

Nuestra solución es un hospital virtual que integra una plataforma tecnológica innovadora para brindar servicios de atención médica personalizados. Abordamos dos aspectos clave: acceso universal a la atención y cambio de comportamiento a través de incentivos. Con nuestra amplia experiencia en el campo de la salud y la tecnología, impactamos de manera significativa en la salud, cuidado y bienestar de las personas, mejorando su expectativa de salud de manera notable.

Estamos transformando la atención médica al brindar servicios personalizados, un acceso universal a la atención y un cambio positivo en el comportamiento de las personas a través de incentivos. Nuestro enfoque beneficia a los usuarios individuales, ofreciendo cuidado y bienestar resolutivos con menor gasto de bolsillo y más enfoque en la prevención. Además, a nivel corporativo y de seguros, gestionamos el riesgo de siniestralidad poblacional y promovemos prácticas saludables, lo que conlleva un uso más eficiente de los beneficios de salud.

Producto

Plataforma tecnológica de Gestión de Interacción, Adherencia y Comportamiento que se encuentra montada en una Super App con respaldo de un hospital virtual. Esta aplicación revolucionaria ofrece un servicio 24/7 que atiende y recopila información del usuario, personaliza servicios y prestaciones, y se comunica en tiempo real con el respaldo de un hospital virtual.

Los usuarios pueden disfrutar de una experiencia integral de atención médica y bienestar. La aplicación ofrece una gama completa de servicios, desde orientación médica continua hasta el acceso a un hospital virtual y servicios de telemedicina adicionales. Todo ello se encuentra integrado en una única Super App para mayor comodidad y accesibilidad

Mercado

Usuarios (B2C): Enfocados en los usuarios individuales, proporcionamos un acompañamiento resolutivo en cuidado y bienestar, lo que se traduce en una reducción del gasto de bolsillo y un mayor enfoque en la prevención. Nuestra plataforma ofrece información personalizada y utiliza incentivos para motivar a los usuarios a mejorar activamente su salud y bienestar.

Corporaciones y seguros (B2B): A nivel corporativo y para las compañías de seguros, gestionamos el riesgo de siniestralidad poblacional y influimos en el comportamiento de las personas, fomentando prácticas saludables y un uso adecuado de los beneficios de salud. Nuestra plataforma ayuda a controlar los costos y promueve una gestión más eficiente de los recursos de atención médica.

Modelo de negocio

Enfoque B2C: Ofrecemos modelos de suscripción para los usuarios individuales (consumidores) que deseen acceder a los servicios de nuestra plataforma.

Enfoque B2B: Además de nuestro enfoque directo al consumidor, también brindamos servicios de administración del gasto de salud a empresas (B2B). Esto implica colaborar con empresas y compañías de seguros para gestionar y optimizar los costos relacionados con la atención médica de sus empleados o asegurados.

Roadmap



ASEGURAONLINE
BY SEGUROS LAS CONDES

Perfil

Sector: Insurance /Seguros
Tipo de producto: Digital insurance broker/ Corredores de Seguros Digital.
Nombre de Producto: Aseguraonline.cl
Fecha de lanzamiento: Febrero 2020
Personas en el equipo: 9 Partners

Paises Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Seguro Mascota
- SOAP Bomberos
- Seguro Celular
- Seguro por Kilometro
- Recomendador de Seguros vehiculos

Equipo / C-Level



Sebastian Ozimica.
CEO & Founder

- CEO, Seguros Las Condes.
- Founder de SOAPBOMBEROS.
- Director Asociación Gremial de Corredores de Chile (ACOSEG).
- 22+ años en el mercado asegurador.

Contacto

Sebastián Ozimica.
Sebastian.ozimica@seguroslascondes.cl
www.aseguraonline.cl

Updated: 12-2024

¡Hacemos los seguros de forma diferente!
Estamos cambiando el juego



Problema

El mercado asegurador enfrenta la falta de información y asesoría, lo que genera confusión en los clientes, desmotivándolos o llevándolos a elegir opciones económicas que no cumplen realmente sus necesidades. Sumado a esto, algunos segmentos de la población están tradicionalmente desatendidos, y la carencia de productos personalizados provoca que muchos consumidores no se sientan identificados con las pólizas estandarizadas.

Solución

Para enfrentar estos desafíos, se propone fortalecer la asesoría y la educación al cliente mediante herramientas de comunicación claras, diseñar pólizas inclusivas que eliminen barreras de acceso, e incrementar la personalización de coberturas según las necesidades específicas de cada usuario. Además, el uso estratégico de la tecnología y la innovación, mediante plataformas digitales y aplicaciones, agiliza la contratación y la resolución de dudas, mejorando la experiencia y fomentando la adopción de seguros.

Producto



Mercado

Actualmente operamos en Chile, con visión en el corto plazo de penetración en Perú y Colombia.

Modelo de negocio

Aseguraonline, trabaja como de bróker de Seguros, el modelo lo desarrollamos bajo dos modalidades de negocio, B2C por medio de plataformas digitales e intervenciones urbanas y B2B2C.



Roadmap





autoinspector

Perfil

Sector: Insurtech

Tipo de producto: SaaS - IA

Nombre de Producto:
Autoinspector

Fecha de lanzamiento: 2021

Personas en el equipo: 10

Países Operación

- Chile
- Argentina
- Paraguay

Productos Operación

- Inspecciones previas y siniestros (todos los ramos)
- Flujos de verificación con IA (bienes e identidad)
- Firma electrónica y documentos
- Pagos online - contratación

Equipo / C-Level



Ezequiel Niedfeld
CEO - Co Founder
Ingeniero Civil
12 años de experiencia liderando proyectos tech



Almendra Hermida
COO - Co Foundress
Ingeniera industrial
12 años de experiencia en operaciones y gestión



Luciano Alvarez
CTO - Co Founder
Developer fullstack
6 años desarrollando plataformas

Contacto

Almendra Hermida
almendra.h@autoinspector.com.ar
www.autoinspector.com.ar

Updated: ene 2024

Flujos de verificación para registrar, autenticar y dar trazabilidad a bienes, documentos y personas.

Problema

Atención al cliente deficiente
Extensos tiempos de respuesta y resolución

Fraude
Información faltante e imprecisa.
Falta de revisión de documentación (exageración, ocultamientos de daños)

Desconocimiento del estado del riesgo asegurado
Recursos acotados. Largas distancias a cubrir

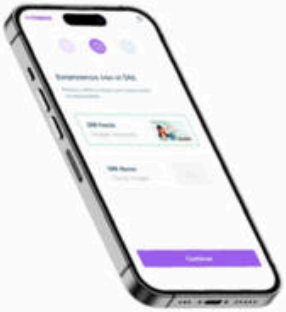
Solución

Conocer y verificar **todo**
cuando, donde y cuantas veces lo necesites

Con una herramienta que sea escalable, ágil y que permita salir al mercado inmediatamente obteniendo resultados validados en tiempo real sin intervención humana.

Producto

La tecnología para registrar, autenticar y dar trazabilidad a tus procesos. Construye tus propios flujos de verificación y validación de datos a través del **Estudio**: nuestro laboratorio de flujos **no-code**.
Arma tu propia **app** para llegar rápido a tus clientes y con una excelente experiencia de usuario recolectar y validar eficazmente cualquier tipo de información que necesites.
Verifica bienes, documentos y personas a través de flujos automatizados con **IA**.



Mercado

Actualmente operamos en el mercado asegurador de Argentina, Paraguay y Chile, siendo éste último nuestro foco de expansión regional para este año.

Modelo de negocio

Modelo SaaS de Suscripción mensual

Acceso a Dashboard, app web personalizable, integración vía API y webhooks, cantidad de flujos de verificación, usuarios, casos de usos, estadísticas, etc.

Roadmap



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



BETTERFLY

Perfil de Compañía

Sector : Healthtech, Seguros y Bienestar Corporativo

Producto : Betterfly es una plataforma digital todo-en-uno, que brinda beneficios, coberturas de salud personalizados e impacto social, que las empresas pueden suscribir para sus colaboradores.

Fecha de lanzamiento: Agosto 2020
Personas en el equipo: +300

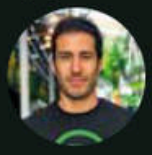
Países Operación:

- Chile
- Brasil
- España
- México
- Colombia
- Ecuador
- Argentina
- Perú
- Centroamérica

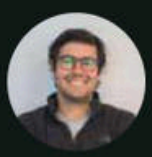
Plataforma Betterfly

- Betterfly App
- Betterfly Salud
- Betterfly Rewards App
- Portal Web de Administrador
- Retribución Flexible (Betterfly España)

Equipo/ C- Level



Eduardo della Maggiora
Fundador y CEO



Cristóbal della Maggiora
Co-Fundador y Presidente



Eduardo Rodriguez
CFO

Contacto

Ronny González N. - CPO
rgonzalez@betterfly.com
betterfly.com
Updated: Enero 2025

Visión/ Misón

Crear un mundo en el que cada persona pueda vivir su mejor vida.
Crear empresas y comunidades comprometidas y con un propósito social.

Producto:

La manera en que las empresas entregan protección, bienestar y beneficios a sus trabajadores sigue presentando grandes oportunidades en términos de digitalización, personalización, innovación y propósito.
Actualmente, los formatos tradicionales de seguros y beneficios suelen ser inflexibles, difíciles de administrar y poco alineados con las necesidades individuales de los usuarios. Estas limitaciones, sumadas a una falta de compromiso y entendimiento por parte de los colaboradores, han disminuido el valor percibido de estos beneficios, afectando la satisfacción y lealtad de los trabajadores hacia sus empleadores.

Solución:

Hemos desarrollado una plataforma digital todo-en-uno que conecta seguros, bienestar y recompensas, diseñada para transformar los beneficios empresariales en una ventaja competitiva. Betterfly permite a las empresas ofrecer a sus colaboradores beneficios flexibles, personalizables y adaptados a sus necesidades e intereses.

Además, la plataforma fomenta la prevención, el bienestar integral y el propósito social, mediante técnicas de gamificación que incluyen la promoción de hábitos saludables, recompensas personalizadas y la posibilidad de convertir estos logros en donaciones para causas sociales. También fortalece el sentido de comunidad con herramientas como desafíos grupales, tablas de líderes y conexiones entre los usuarios.

Con Betterfly, las empresas pueden alinear sus objetivos de bienestar con la satisfacción de sus colaboradores, mientras optimizan costos y simplifican la administración de beneficios.

Modelo de Negocios y Producto:

Betterfly se comercializa a través de planes de suscripción mensual, contratados por empresas para sus colaboradores o clientes. Estos planes garantizan acceso a una plataforma integral que combina:

- **Cobertura Personalizada:** Seguros de vida, salud, dental, bicicleta, mascotas, entre otros, con flexibilidad para ajustar la cobertura según las necesidades de cada usuario y empresa.
- **Wellness Digital:** Acceso a servicios de fitness online, meditación, aprendizaje de idiomas, educación y descuentos en farmacias.
- **Recompensas:** Técnicas de inteligencia artificial para promover hábitos saludables y recompensar a los usuarios con descuentos, gift cards, beneficios exclusivos y la opción de realizar donaciones.
- **Construcción de Comunidad:** Desafíos grupales, tablas de líderes y contenido interactivo en formatos como Stories y Reels.

Para la empresa contratante, Betterfly incluye un portal de administración intuitivo que simplifica la configuración de los servicios, además de herramientas para monitorear el impacto y la participación de los usuarios en tiempo real.

Con Betterfly, las empresas no solo digitalizan y simplifican la gestión de beneficios, sino que también transforman la salud y bienestar de sus equipos en valor tangible para su negocio.

Hitos relevantes:



Índice de Gestión de Riesgo by InsurteChile



"Blitz tiene un gran potencial de crecimiento y expansión en Latinoamérica. Es la plataforma ideal para las empresas del ramo asegurador que necesitan automatizar sus procesos de cálculo de comisiones y bonos, con más de 5 años de experiencia"
Sergio Zúñiga, Blitz CEO

Perfil

Sector: Insurtech
Tipo de producto: SaaS
Nombre de Producto: Blitz
Fecha de lanzamiento: 2016
Personas en el equipo: 35

Paises Operación:

- USA
- Canada
- Mexico
- Colombia
- Chile
- Argentina
- Peru
- Ecuador
- Brasil

Productos Operación:

Plataforma para la automatización del proceso de cálculo y pago de Comisiones y Bonos

Equipo / C-Level



Sergio Zuniga
CEO



Isabel Bedoya
Head of Market Expansion



Laura García
Customer Success Director

Contacto de marketing

Juan Nicolás Rojas
nicolas.rojas@blitzrocks.com
https://blitzrocks.com
Actualizado: 06/enero/2025

Problema

La administración y el seguimiento de comisiones y bonos en la industria de seguros enfrentan complejidades debido a los procesos manuales y al uso excesivo de hojas de Excel. Esto provoca errores en los cálculos y en la dispersión de las comisiones.

Solución

Blitz facilita la automatización del cálculo de comisiones, proporcionando una mayor flexibilidad en la gestión de los planes, convenios y bonos.

Además, Blitz simplifica el proceso de pago automatizando la revisión de documentos fiscales, flujos de aprobación y provisiones necesarias para ejecutar dicho pago.

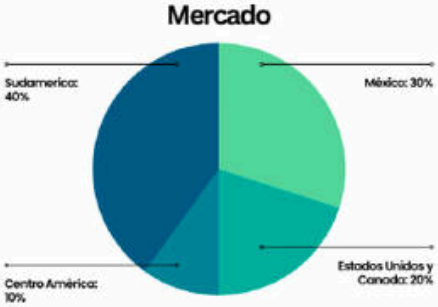
Producto

Blitz ofrece total visibilidad en la gestión de comisiones para todos los equipos, automatizando los procesos de cálculo y pago de comisiones y bonos en el sector asegurador.

Beneficios para la Aseguradora
- Tableros Interactivos
- Administración de Facturas Electrónicas
- Seguimiento de Bonos
- Cálculo de Impuestos y Retenciones
- Flujos de Aprobación para Pagos
- Integración Bancaria

Mercado

- México: 30%
- Estados Unidos y Canada: 20%
- Centro América: 10%
- Sudamerica: 40%



Modelo de negocio

SaaS on Cloud

Licenciamiento: Suscripción Anual basada en número de usuarios y volumetría mensual.

Roadmap



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



PRODUCTIVIDAD PARA ASEGURADORAS DE AUTOMÓVILES

Problema

El modelo de negocios asegurador involucra una serie de procesos y flujos de trabajo que requieren de altos niveles de automatización, que les permita el logro de indicadores, relacionados con la eficiencia y la efectividad, además del encuentro con las estrategias que permitan una alta calidad de servicio al cliente interno y final.

Solución

Boreal ofrece la automatización de estos flujos de trabajo de una manera eficaz; su versatilidad y flexibilidad, facilitan la adaptación del producto a las necesidades reales y particulares de los clientes.

Boreal está conformado por productos usables, ágiles y orgánicos.

Producto

Plataforma web que provee distintos productos SaaS integrables con sistemas core de las organizaciones, destinados a apoyar a las empresas aseguradoras de automóviles, en diversos procesos vitales, tales como:

- **Inspección y Autoinspección de riesgos a asegurar**: orientado a Inspectores de Riesgos y a clientes finales quienes pueden gestionar las inspecciones de sus vehículos. Ahora con la incorporación de tecnología de IA para la detección de daños.
- **Evaluación de daños y Valor Comercial**: apoya la gestion de los liquidadores relacionada con los daños ocasionados por los siniestros a los automóviles asegurados. Enfoque B2B y B2C.
- **Auto Liquidación de Daños**: ofrezca a sus clientes la posibilidad de que sean ellos mismos quienes realicen su liquidación de daños; la tecnología de IA identificará las partes y piezas a reemplazar o reparar.
- **Gestión de Proceso de Compra de Repuestos**: cree y gestione su marketplace interno con sus proveedores de repuestos; aprovechando la automatización de la solicitud y análisis de cotizaciones, generación de órdenes, seguimiento de despacho, reportes e informes de gestión.
- **Valor Comercial:** aplicación web y apps móviles que provee el cálculo del valor comercial de los autos, de una forma ágil y sencilla.
- **Car Tracking:** registre y controle cada etapa del proceso de reparación en el taller, a través de Web o WhatsApp.
- **Tasaciones y Remates**: módulo que permite la tasación de restos y el seguimiento del flujo de remate de autos.
- **Asistencia Vial y Hogar:** apoya en el proceso de solicitud, seguimiento y facturación de asistencias en ruta y hogar.
- **Gestión de citas**: solución para la creación, confirmación y cancelación de citas para ingreso de autos para inspeccionar y reparar, configurable para intrudicuir disponibilidades de talleres, sucursales y liquidadores.
- **Aurora supervisora Virtual:** aproveche las bondades de la IA para incorporar un modelo de supervisión innovador y efectivo.

Mercado

Actual: Reale Seguros Chile, empresa con presencia en Chile, Región Metropolitana y 7 ciudades más del país.

Potencial: Empresas de la industria aseguradora sector Autos, Liquidadores oficiales, Talleres y Proveedores de repuestos

En la actualidad los usuarios potenciales de Boreal son todos los involucrados en el área de Siniestros, Liquidadores, Supervisores, Ejecutivos de compra de Repuestos, etc

Modelo de negocio

Boreal es comercializado como SaaS, mediante la facturación periódica por el uso de los servicios, o bien por cobro por unidad (auto o siniestro).
En algunos casos aplican fees por consultoría para la adaptación o integraciones con los sistemas de los clientes.

Roadmap





Boreal

Perfil

Sector: Seguros

Tipo de producto: SaaS

Nombre de Producto: Boreal

Fecha de lanzamiento: 01-03-2017

Personas en el equipo: 5

Paises Operación

- Chile

Productos Operación

- Boreal Inspección y Autoinspección de Riesgos
- Boreal Evaluación de Daños
- Boreal Auto Liquidación de Daños con IA
- Boreal Market Central de Repuestos
- Boreal Valor Comercial
- Boreal Car Tracking Web y WhatApp
- Boreal Tasaciones y Remates
- Boreal Asistencia Vial y Hogar
- Boreal Gestión de Citas
- Aurora supervisora Virtual

Equipo / C-Level



José Manuel Sosa
Co Founder CEO/CIO



Adriana Pérez
Co Founder CTO/CMO

Contacto

José Manuel Sosa Cabeza
jose.sosa@consulting4success.cl
www.consulting4success.cl
Updated: 26-06-2023

cacttus

Perfil

- **Sector:** Seguros generales
- **Tipo de productos:** Seguro de mascotas con reembolsos ultrarrápidos
- **Nombre de producto:** Cacttus
- **Fecha de lanzamiento:** Abril 2022
- **Personas en el equipo:** 7

Países operación

- Chile

Productos operación

- Seguro de mascotas

Equipo / C-Level



Agustín Escobar · CEO
Físico
Pontificia Universidad Católica de Chile



Vicente Escobar · COO
Infante de marina
Armada de Chile



Milan Rafaeli · CPO
Ingeniero comercial
Pontificia Universidad Católica de Chile



Andrés Espinosa · CTO
M.Sc. Deep Learning
Pontificia Universidad Católica de Chile

Contacto

Agustín Escobar
agustin@cacttus.cl
www.cacttus.cl
Updated: Julio 2023

"Tu próxima consulta al veterinario podría ser gratis"

Problema

La industria veterinaria se está desarrollando aceleradamente: tratar a una mascota por cáncer puede salir USD $2.500, eso es 2,5 veces es sueldo promedio en LATAM.

Los seguros de mascota actuales requieren trabajo administrativo tanto del veterinario como del cliente y muchos clientes prefieren no contratar.

Solución

Seguros basados en software, sin intermediarios y con una experiencia de posventa instantánea. Contratar en Cacttus es igual de rápido que contratar Netflix, te pagamos tus reembolsos instantáneamente en un proceso digital y transparente.

Producto

Seguro de mascotas con app móvil para cotizar, suscribirte y reembolsar tus gastos veterinarios.

Mercado

El gasto en cuidado veterinario en LATAM es de $63 miles de millones de dólares. Cacttus está creciendo 30% mes sobre mes en Chile. Proyectamos abrirnos a otros mercados a finales del 2023.

Modelo de negocio

Comisión por venta y operación de seguros.

Roadmap



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



Care Assistance

Perfil

Sector: Insurtech y Bienestar Corporativo.

Tipo de producto: Plataforma de beneficios que brinda bienestar físico, mental, social y financiero.

Nombre de Producto: Care Assistance

Fecha de lanzamiento: Marzo, 2022

Personas en el equipo: 50

Paises Operación:

- Chile
- México

Productos Operación:

- Bienestar Físico
- Bienestar Emocional
- Bienestar Social
- Bienestar Financiero

Equipo / C-Level



Leonel Hernández
Co-Founder and CEO



Ramiro Peradotto
Co-Founder

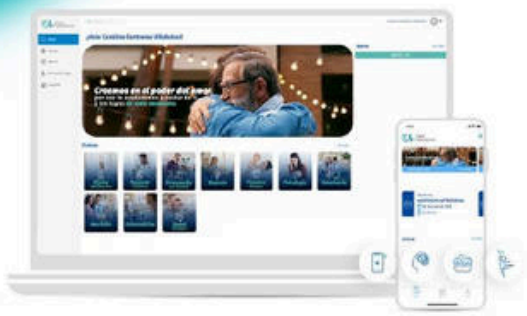


Sebastián Levin
Co-Founder

Contacto

Leonel Hernández
lhernandez@careassistance.com
https://www.careassistance.com/

Updated: Julio, 2023



Transformamos el Bienestar,

Programas de Bienestar Físico, Emocional, Social y Financiero ¡todo en una App!

Problema

Los programas de salud y bienestar corporativos actuales tienen un bajo índice de usabilidad, convirtiéndose en una inversión con bajo o nulo retorno y generando una experiencia poco satisfactoria en el beneficiario.

Solución

Care Assistance ofrece una solución integral de programas de bienestar corporativo. A través de un completo ecosistema de salud y bienestar brinda una experiencia única para clientes y usuarios, con altos niveles de usabilidad.

Producto

Ecosistema pionero de LATAM de salud y bienestar corporativo con programas de alto impacto a través de una plataforma de atención virtual, que promueven una cultura de hábitos saludables. Nuestro producto nos convierte en un aliado para las organizaciones que buscan ser saludables y productivas, con colaboradores + sanos y felices.

Físico | Emocional | Financiero | Social

Mercado

Actualmente brindamos **Salud y Bienestar** a **Chile y México.**

Modelo de negocio

Complementamos los seguros de vida, accidentes personales y complementarios de salud con una solución de alta usabilidad controlando la siniestralidad de las pólizas, tangibilizando y fidelizando al usuario.

Nuestro B2B, enfoca principalmente en clientes como Aseguradoras, corredores de seguros y empresas de todos los tamaños.

Roadmap

Apertura Chile	Apertura México	Lanzamiento plataformas 2.0	Lanzamiento nuevos productos	+ de 500.000 beneficiario en Chile
Marzo, 2022	Junio, 2022	Mayo, 2023	Junio,2023	Julio, 2023

CEPTINEL

Perfil

Sector: **RegTech, Fintech, Insurtech**
Tipo de producto: **Plataforma de monitoreo transaccional**
Nombre de Producto: **Ceptinel**
Fecha de lanzamiento: **2019**
Personas en el equipo: **16**

Países Operación:

- Chile
- Perú
- Panamá
- Venezuela

Productos Operación:

- Módulo AML/Compliance
- Módulo Prevención de Fraude
- Módulo Abuso de Mercado
- Módulo Monitoreo Continuo
- Módulo Portal Ético
- Módulo Monitoreo de Procesos

Equipo / C-Level



Igal Neiman
Director



Katherine Hellman
Product Owner



Gerardo Schudeck
CEO

Contacto

Gerardo Schudeck
gerardo@ceptinel.com
www.ceptinel.com
Updated: Enero 2024

Ceptinel - Monitoreo transaccional para prevenir la corrupción, el fraude y los delitos financieros

Problema

El gran volumen de datos que manejan las áreas de cumplimiento, legal, operaciones, riesgos y auditoría, los cuales requieren procesar y analizar, para cumplir con sus regulaciones y normativas internas, junto a la capacidad de anticiparse a la materialización de riesgos, fraudes o situaciones anómalas que pueden afectar la reputación corporativa de las instituciones. Adicionalmente, en los últimos años los reguladores a nivel mundial han aumentado las exigencias normativas y multas en estas materias.

Solución

Ceptinel procesa y combina una gran cantidad de datos de múltiples orígenes y niveles de complejidad. La solución genera alertas a partir de reglas automatizadas definidas en conjunto con el cliente.

Producto

Ceptinel apoya a las organizaciones a combatir la corrupción, prevenir el lavado de activos y detectar situaciones anómalas asociadas a fraudes, a través de un lenguaje de programación No-Code, lo que permite que los equipos funcionales puedan gestionar sus reglas con el soporte del equipo de Ceptinel.

Mercado

Operamos en Chile, Perú, Panamá y Venezuela en la industrias aseguradora, pensiones, corredoras de bolsa, automotoras, fintech, cajas de compensación y administradoras de fondos. Nuestro objetivo es llegar a ser reconocidos como una empresa líder en monitoreo transaccional en latinoamérica, siendo un partner relevante para nuestros clientes.

Modelo de negocio

Ceptinel ofrece un modelo de negocio SaaS, cuyas soluciones son modulares en base a las necesidades y requerimientos de las organizaciones.

Roadmap



Compara®

Compara Online, Elige Seguro

Perfil

Sector: Seguros
Tipo de producto: Seguros
Nombre de Producto: Compara Online
Fecha de lanzamiento: 2009
Personas en el equipo: 150+

Paises Operación:

- Chile
- Colombia
- Brasil

Productos Operación:

- Seguro de Auto
- Seguro de Viaje
- SOAP
- Comparación de otros seguros

Equipo / C-Level



Sebastián Valín
CEO



Maria Sol Gonzalez
COO



Mariano Trullenque
CFO/CPO

Contacto

María Sol Gonzalez
msgonzalez@comparaonline.com
www.comparaonline.com

Updated: 07/01/2025

Problema

Al momento de querer comprar un seguro, existe poca información, poca transparencia y ninguna opción para poder compararlos de manera simple.

Solución

Un marketplace de seguros donde se pueda obtener información fidedigna, poder compararlos y tener el mejor precio, así ahorrando dinero a nuestros clientes para destinarlo a lo que más importa.

Producto

Comparador de Seguros Online

Mercado

Actualmente el mercado se compone de 2 tipos de players: Por un lado las compañías y por otro los corredores de seguro; ya sean tradicionales o masivos. Compara Online participa principalmente en el mundo digital, compitiendo con players masivos, banca y en algunos casos, aseguradoras con venta directa.

Modelo de Negocio

2 modelos de negocio: Corretaje de seguros y Generador de Leads para las compañías de seguros.

Roadmap



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



CONNECT 360
Tu Alianza Digital

Connect360

Tu Alianza Digital

Perfil

Sector: Tecnología Seguros & Contact Center
Tipo de producto: Productos y Desarrollos Tecnológicos para Seguros y Contact Center
Nombre de Producto:
Fecha de lanzamiento: 2019
Personas en el equipo: 90

Paises Operación:

- Chile
- Colombia

Productos Operación:

Plataforma de Post Venta: Gestión del ciclo completo de seguros, desde cotización y contratación, denuncio y seguimiento de siniestros, variadas atencion postventa, con tecnología eficiente basada en Inteligencia Artificial Generativa.
Plataforma Omnicanal de Atención: Solución para gestionar interacciones inbound y outbound en múltiples canales como WhatsApp, email, llamadas, etc.
CRM Inicitaivas de Mejora para Compañías y Corredores de Seguros: Seguimiento de iniciativas y gestión operativa para mejorar la eficiencia en ventas y postventa a través de la tecnología.
Plataforma de Telemarketing: Solución enfocada en la venta de seguros a través de estrategias outbound y generación de leads.
Asistencias Digitales: Servicios de asistencias embedidos para mejorar la vida digital de las personas, vía atención remota de clientes.
Plataforma de Rentas Vitalicias: Sistema de asesoramiento previsional adaptado a las necesidades de clientes y corredores.
APP´s de Capacitación: Formación interactiva para fuerzas de venta (FFVV) con gamificación y acceso a contenidos sobre seguros.

Equipo / C-Level



Christian Torres | CEO.
Ingeniero Comercial –MBA--Diplomado en IA
Empresario, Director de empresas con más de 30 años de experiencia en las industrias de Banca, Seguros, Servicios, Tecnolgía e Innovación.



Patricio Villarroel | Gerente TI
Ingeniero Informático
20 años de experiencia en Tecnología, Innovación y Desarrollo



Jorge Concha | Gerente TMK
Ingeniero Mecánico – Administrador Empresas 22 años experiencia en Retail y Cobranza digital

Contacto

Christian Torres Arenas
christian.torres@connect360.cl
www.connect360.cl
Updated: 02 de Diciembre de 2024

Problema

En la industria aseguradora, la gestión de clientes y la implementación de tecnología eficiente presentan desafíos significativos. Por un lado, las aseguradoras enfrentan dificultades para mantener una comunicación efectiva y personalizada a lo largo de todo el ciclo de vida del cliente, debido a la diversidad de canales que los consumidores actuales prefieren, como WhatsApp, email y redes sociales. Por otro lado, el desarrollo de soluciones tecnológicas adaptadas a las necesidades específicas del sector asegurador se ve obstaculizado por la falta de flexibilidad en los sistemas tradicionales y la complejidad de las integraciones con los distintos actores del ecosistema asegurador.

Solución

Vertical Contact Center Multicanal: Connect360 ofrece un servicio multicanal especializado en la industria aseguradora, diseñado para optimizar la interacción con clientes a través de los canales de comunicación que ellos prefieren. Nuestra solución está diseñada con **Inteligencia Artificial Generativa**, tanto para gestiones inbound y outbound, cubriendo todo el ciclo de vida del cliente, desde la captación y venta hasta la postventa y retención. Integramos canales como WhatsApp, email, redes sociales y más, asegurando una atención personalizada, eficiente y adaptable a las necesidades de cada aseguradora.

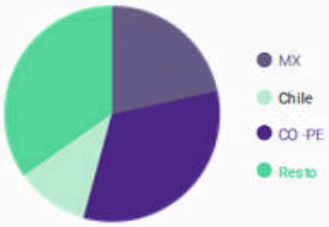
Vertical Desarrollo de Software: Como Habilitadores tecnológocos, desarrollamos soluciones tecnológicas a medida para la industria aseguradora, enfocadas en potenciar procesos clave como la venta de seguros, la gestión de clientes y la fidelización. Nuestro equipo tiene experiencia en la integración de plataformas con actores del mercado, incluyendo compañías aseguradoras, liquidadores, empresas de asistencia y talleres. Esto nos permite ofrecer productos y servicios que mejoran la eficiencia operativa, facilitan la transformación digital y optimizan la experiencia del usuario final.

Producto

1. **Plataforma Web Post Venta:** Tecnología personalizada para la atención de todo tipo de requerimiento de los segurados, para con las compañías de seguro, basada en Inteligencia Artificial Generativa. La plataforma permite atender solicitudes varias, tales como copia de seguros, certificados de cobertrura, cancelaciones, renovaciones, denuncio y seguimiento de siniestros, encuestas de calidad, pago de prima, etc., Nuestra plataforma se integra con los distintos sistemas que tengan las compañías, lo que permite al Agente, atender al cliente en todo tipo de consultas.
2. **Soluciones e Integraciones a Medida:** Servicios para implementar, mantener y escalar tecnología de las aseguradoras, incluyendo diseño UX/UI, QA y PMO/Agile.
3. **Transformación Digital:** Consultoría y acompañamiento estratégico para modernizar procesos internos y externos.
4. **Asesoramiento en Experiencia de Cliente:** Diseño y mantenimiento de plataformas omnicanal que mejoran la interacción con los asegurados.
5. **Plataforma de Educación Financiera:** Videos educativos y herramientas interactivas para clientes y canales de distribución.

Mercado

- Banca & Seguros
- Post Venta & Servicio al cliente, todo tipo de Industria.



Modelo de negocio

Habilitadores Tecnológicos para el mercado asegurador.
Partner Digitales.
Proveedores de Productos y Servicios para el mercado asegurador.
Proveedores de Servicios de atención post venta basado en Inteligencia Artificial Generativa.
Proveedores de Servicios de Contact Center 100% Digital, basados en Inteligencia Artificial Generativa.

Roadmap



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



EmbedX

Perfil

Sector: Embedded Insurance, Open Insurance

Tipo de producto: Plugins, API, No-Code

Fecha de lanzamiento: 03-2022

Personas en el equipo: 11

Paises Operación:

- Chile
- Colombia
- México
- Perú

Productos Operación:

- SaaS-No-Code
- Plugins
- APIs

Equipo / C-Level



Ignacio Ramírez
CEO



Gianfranco Mignanelli
COO



Sebastián Cornejo
CTO

Contacto

Ignacio Ramírez Silva
Ignacio@embedx.io
https://www.embedx.io

Updated: 20/11/2023

Embedded Insurance. No Code. Simple

Problema

Para aseguradoras y corredoras de seguros, el proceso de habilitar flujos de venta digitales es largo y caro, lo que no permite lanzar productos innovadores de manera rápida.

En la misma dirección, si plataformas digitales quieren ofrecer seguros para complementar su oferta o aumentar sus márgenes, tienen que integrarse con aseguradoras o corredoras, lo que es un proceso complejo, dado que no es su core business o que simplemente no tienen las capacidades.

Solución

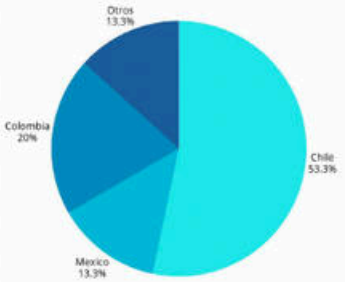
EmbedX permite a aseguradoras y corredoras de seguros, así como a marcas, entregar experiencias 100% digitales y automatizadas de manera rápida y eficiente.

Producto

EmbedX ofrece una plataforma SaaS enfocada en un ecosistema de APIs y soluciones No-Code, incluyendo plugins en plataformas de e-commerce y flujos de venta autoadministrados, que permiten que cualquier stakeholder pueda relacionarse con sus usuarios y distribuir productos de seguros de manera automatizada.

Mercado

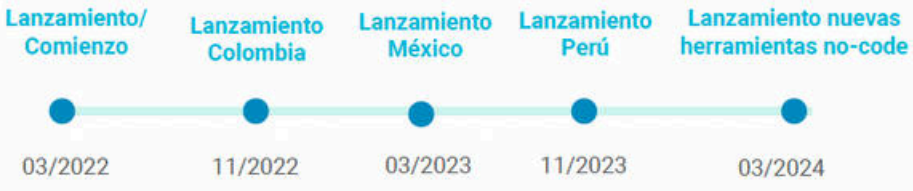
Actualmente tenemos presencia principalmente en 3 países, siendo chile nuestro mayor mercado, creciendo 3x en el último año, mientras que Colombia y México estamos recién entrando pero con crecimiento constante, siendo estos países nuestro foco de crecimiento para el 2024



Modelo de Negocio

Nuestro modelo de negocios es como cualquier plataforma Software-as-a-Service. Cobramos un fee mensual por cada integración/flujo de venta lanzado a través de nuestras soluciones.

Roadmap



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



Perfil

Sector: Fintech, Insurtech

Tipo de producto: Plataforma de Servicios Financieros

Nombre de Producto: Finfast.com

Fecha de lanzamiento:

. 2011 Creación SAGR

. 2017 Spin-Off Digital

Personas en el equipo: 78

Paises Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Garantías
- Factoring
- Seguros

Equipo / C-Level



Cristobal Brunetti J.
CEO & Co-Founder
- Ultramar



Ivonne Troncoso A.
CPO
- Transbank



Mario Lavandero S.
CTO
- Imed



Fernanda Vergara L.
COO
- Metlife

Contacto

Fernanda Vergara Lobos

fvergara@finfast.com

www.finfast.com

Updated: Enero 2025

"Plataforma digital de soluciones financieras. Todo lo que necesita tu empresa en un solo lugar"

Problema

El mercado financiero tradicional es burocrático y restrictivo, lo cual genera una barrera de entrada para todas aquellas empresas que no tienen suficiente robustez económica. Esto genera dificultad a las empresas, especialmente PYMES, para resolver sus necesidades. Lo que termina provocando que tengan que inmovilizar capital o pagar sobreprecio para acceder a soluciones financieras lentas que generan deficiencias en su capacidad de gestión y competitividad.

Solución

La plataforma FinFast facilita a las empresas el acceso a mejores soluciones financieras, usando la tecnología para desarrollar los productos que necesitan. De manera que el usuario pueda autogestionarlos en base a su propia demanda, sin contratiempos. Ofrecemos la activación de líneas de Garantías para que el usuario pueda emitirlas 24/7. Además, puede administrar y ceder sus facturas cuando requiera liquidez con nuestro Factoring y acceder a una parrilla de seguros pensados para su empresa.

Producto

Plataforma digital all in one que permite al usuario la obtención de múltiples productos financieros:

- Garantías, mediante Certificados de fianza (SAGR) y Pólizas (Cías. Seguro)
- Factoring
- Seguros, desde COVID hasta Todo riesgo de construcción.

Mercado

Actualmente estamos presentes en el mercado chileno, pero con proyecciones de internacionalizar nuestro modelo de negocio en el mediano plazo.

+ 13.000 Cliente Activos

+ 186.000 Operaciones

+ USD $480 MM Cartera Histórica

Modelo de Negocio

- La plataforma genera una evaluación de riesgo interna automática 100% online, que le asigna una línea de Garantía y Factoring al cliente en base a un modelo de suscripción de riesgo paramétrico. El cual utiliza matrices multivariables y va aprendiendo de su propia experiencia.
- Nuestros ingresos provienen de la emisión de los certificados de fianza emitidos por la SAGR, diferencia de precio del factoraje y comisiones de seguros intermediados.

Roadmap



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



Firefly Digital

Perfil

Sector: Insurance
Tipo de producto: Servicios de desarrollo de software
Nombre de Producto: Plataforma Omnicanal Firefly Digital
Fecha de lanzamiento: Enero 2022
Personas en el equipo: 7

Paises Operación:

- Perú

Productos Operación:

- Plataforma Omnicanal Firefly Digital
- Agentes Inteligentes para capacitación de asesores con IA
- Supervisor Virtual con IA

Equipo / C-Level



Armando Mejía
CEO
Líder visionario en transformación digital y omnicanalidad, con amplia experiencia en la innovación de modelos comerciales y la mejora de la productividad.



Elder Yana
CTO
Profesional en Ciencias de la Computación, con 15 años de experiencia en el desarrollo de tecnología, destacando en roles como CTO e implementando soluciones innovadoras de IA.



Susana Jesús
Project Manager
Profesional en marketing con experiencia en el sector asegurador y tecnología especializada en estrategias innovadoras y gestión efectiva.

Contacto

Armando Mejía
armandomejia@firefly.pe
firefly.pe
Updated: 05-12-24

Tecnología que transforma los canales de distribución

Problema

A pesar de la digitalización, las aseguradoras no han logrado mejorar significativamente la productividad ni la eficiencia de sus canales de distribución.

Solución

El modelo Omni Asesor de Firefly Digital, reinventa la interacción entre asesores y clientes mediante herramientas digitales que conectan los mundos físico y digital, optimizando el ciclo de ventas y personalizando la experiencia del cliente.

Resultados comprobados: Implementado en La Positiva Seguros, el modelo logró: 35% de incremento de productividad.

Producto

Activos Digitales de la Plataforma:

- App del asesor
- Sitio web del asesor
- Plataforma de administración web

Mercado

El modelo está dirigido a compañías de seguros y empresas con fuerza de ventas que buscan mejorar la productividad y adaptarse al entorno digital.
Mercado objetivo primario: 700 a 750 compañías de seguros en América Latina.
Mercado objetivo secundario: compañías aseguradoras de Europa, Estados Unidos y Asia, asimismo el modelo es adaptable a otras industrias.

Modelo de Negocio

Plataforma omnicanal B2B con implementación inicial y fee mensual ajustado según el número de usuarios, enfocada en mejorar la productividad de los equipos comerciales.

Roadmap



PUNTAJE IGR - Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



FRAUDKEEPER

Perfil

Sector: **Seguros / Fraude**
Tipo de producto: **Software de deteccion y prevención de fraude**
Nombre de Producto: FraudKeeper
Fecha de lanzamiento: **2020**
Personas en el equipo: **20**

Paises Operación:

- Chile
- Argentina
- Mexico
- Guatemala

Productos Operación:

- Siniestros
- Suscripción
- Renovación
- Modelos predictivos

Equipo / C-Level



Daniel Gabas
CEO & CoFounder
Ing Sistemas
20 años en seguros



Leandro Rios
COO & CoFounder
Ing Industrial
CFO



Luciano Callero
CIO & CoFounder
Ing Sistemas
19 años en seguros

Contacto

Daniel Gabas
Daniel.gabas@fraudkeeper.com
www.fraudkeeper.com
Updated: Jun 2023

Analítica predictiva al servicio de las aseguradoras y los asegurados honestos

Problema

El fraude, en el mercado de seguros, afecta tanto la rentabilidad de las empresas como a cada uno de los asegurados honestos, cuya experiencia se ve afectada por mecanismos de análisis rusticos, tradicionales, lentos y poco precisos. Además, mejorar la rentabilidad a partir de la detección temprana aporta un valor indudable a la compañia..

Solución

Desde FraudKeeper, buscamos modernizar y automatizar tanto la prevención y detección, como la gestión y cierre de las operaciones fraudulentas. Mediante el uso de *inteligencia artificial, analítica avanzada, reglas de negocio, y experiencia* **en el mercado, logramos un software que es posible implementar en solo dos meses, a un costo muy accesible, y que genera un retorno de la inversion único en el mercado.**

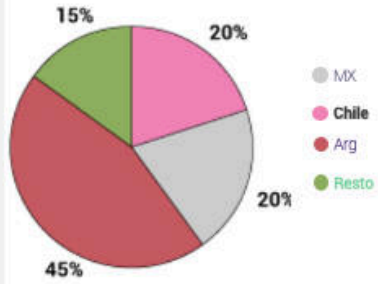
Producto

FraudKeeper es una plataforma SaaS, que está preconfigurada y por supuesto puede personalizarse, enfocada en la detección de transacciones sospechosas y fraudulentas, a traves de la combinación de modelos predictivos, reglas de negocio, RPA, análisis de comportamiento y acción humana.

El foco es analizar operaciones de seguro al momento de la suscripcion y del siniestro, estableciendo un perfil de riesgo, multiramo, con retroalimentación de resultados, que permite mejorar la rentabilidad y el ahorro neto en tiempo record.

Mercado

Automotores
Propiedad
Vida
Salud



Modelo de negocio

Suscrición mensual
Sizing basado en cantidad de operaciones analizadas
Prueba de Concepto *(4 semanas)*

Roadmap



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



Todo Fluye con Garantía Segura

GARANTÍA SEGURA MERCADO PÚBLICO

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



María Gabriela Rodriguez
Jefe Comercial
- UAH Venezuela



Andrea Pérez
Gerente de Tecnología
- ORT Uruguay

Contacto

María Gabriela Rodríguez
Mariagabriela.rodriguez@grupoinsurex.cl
www.garantiasegura.cl
Updated: 19.07.2023

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.

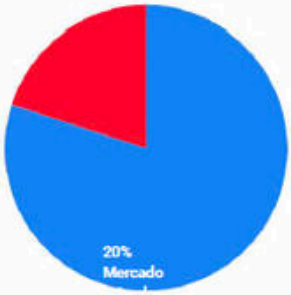
Producto

Plataforma digital que emite en línea, pólizas de garantía para Mercado Público, 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, entre otros.

Mercado

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

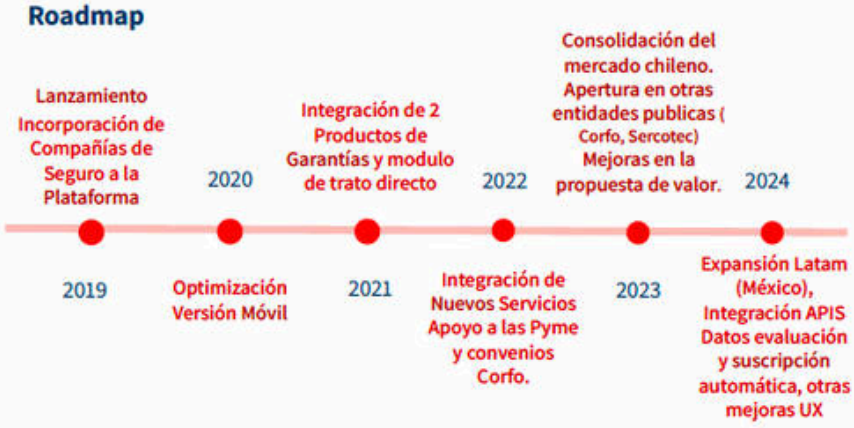
La plataforma cuenta con + 10.000 clientes y + 14.000 usuarios, posicionándose como unos de los ecosistemas digitales de Pymes más disruptivo del último tiempo en el mercado de las Insurtech locales y de la región.



Modelo de negocio

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

Roadmap



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



JIZO

"La primera plataforma empático-tecnológica que se hace cargo de todo el proceso de reembolso de gastos médicos hasta 5 veces más rápido que lo que tu mismo lo harías"

Perfil

Sector: Seguros/Salud

Tipo de producto: Gestión de Reembolsos de Gastos Médicos

Nombre de Producto: JIZO

Fecha de lanzamiento: Junio 2023

Personas en el equipo: 8 personas

Paises Operación:

- Chile

Productos Operación:

- B2C Gestión de Reembolsos de Gastos Médicos
- B2B Asistencia para Empresas y Seguros Complementarios
- B2B Gestión de Recaudación de Cuentas Clínicas

Equipo / C-Level



Ricardo Ruiz Kvapil
Fundador + CEO
- Ingeniero Civil
- DPA(UAI)+PDD(ESE)



Cristián González H.
Co-Fundador + Advisor
- Ingeniero Civil
- MBA(Uch)



Andrés Labrin Barrientos
Co-Fundador + CTO
- Ingeniero Ejecución
- MBA (INCAE)

Contacto

Ricardo Ruiz Kvapil
ricardo@jizo.cl
https://www.jizo.cl

Updated: 20/12/2024

Problema

Las compañías de seguros y resto de entidades de financiamiento de los tratamientos de salud (Isapres en Chile) abusan de solicitudes de información para pagar los reembolsos de gastos médicos. Esta situación provoca estrés y sufrimiento a los pacientes en el peor momento, cuendo no tenemos ánimo, conocimiento ni tiempo.

Solución

En JIZO nos encargamos de gestionar los reembolsos de gastos médicos de manera que los pacientes (B2C) se aseguren de pagar lo que corresponde sin tener que preocuparse de hacer seguimiento, al tiempo que apuramos la recaudación de las clínicas (B2B) y mejoramos la siniestralidad de las aseguradoras (B2B).

Producto

Asignamos una gestora a cada caso que se hace cargo del proceso desde el inicio hasta el final y para eso se apoya en una plataforma desarrollada específicamente para este propósito y que le permite tener una gran escalabilidad de casos. Los pacientes no tienen que entenderse con los servicios al cliente del financiador o de las aseguradoras por que desde ahora hay una plataforma que lleva el control de todo en forma cada vez más automatizada.

Mercado

Operamos en Chile en la actualidad, pero vemos enormes sinergías con los mercados de Perú, Ecuador, Colombia, México y EEUU a los que pretendemos llegar durante el 2026.

Modelo de Negocio

Tenemos 4 modelos de negocio. El primero es el B2C directo con personas que compran el servicio y además tenemos tres modelos de negocio B2B: Uno con Clínicas, otro con Empresas que compran seguros complementarios para sus trabajadores y otro con las Aseguradoras de Salud en que junto con fidelizar a sus asegurados les ayudamos en cuidar su siniestralidad maximizando el beneficio para sus clientes en forma simultanea.

Roadmap

Lanzamiento/ Comienzo	+200 Reembolsos	Finalista TECLA7	Finalista AIP AWARDS	+USD 1,4M En reembolsos
Junio 2023	Noviembre 2023	Mayo 2024	Noviembre 2024	Diciembre 2024

Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



Jooycar

Data drives value.

Perfil

Sector: Insurance, Telematics, IoT, Connected Cars
Tipo de producto: SaaS
Nombre de Producto: Jooycar & Fleetr
Fecha de lanzamiento: 2015
Personas en el equipo: 62

Países Operación:

- Chile
- México
- Perú
- EE.UU.

Productos Operación:

- Líneas Personales
- Líneas Comerciales

Equipo / C-Level



Rodrigo Labbé
CEO & Co-founder
- P&G
- DIRECTV



Joe DiMartino
U.S. CEO
- Grange Insurance

Key Advisors



Maria Paz Gillet
Co-founder &
Board Member de Jooycar



Alex Horvitz
Board Chairman & HCS
Capital CEO, Jooycar
Director



Matteo Carbone
Advisor / Founder @IoT
Insurance Observatory

Contacto

Rodrigo Labbé
rlabbe@jooycar.com
www.jooycar.com

Updated: Dic - 2022

"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 Latinoaméricano 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). Próximamente, B2C (MX)
- **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



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



KLIMBER

Perfil

Sector: Insurtech - MGA
Tipo de producto: Plataforma end-to-end
Nombre de producto: N/A
Fecha de lanzamiento: Febrero 2018
Personas en el equipo: 100

Paises Operación:

- Chile
- Argentina
- México
- Brasil
- Colombia y Peru (2024)

Productos Operación:

- Salud
- Vida
- Accidentes Personales
- Credit Life
- Ahorro
- Asistencias

Equipo / C-Level



Julián Bersano
CEO & Founder

- Former VP Global Marketing Intelligence AIG
- Master of Science in Business Analytics NYU Stern



Daniel Moussatche
CTO

- Former Director Intel Semiconductor in Tel Aviv.
- Systems Engineer IT Security Expert

Dolores Egusquiza – Co-founder & CMO
Octavio Miretti – COO
Nicolas Kuzminski – CDO
Carolina Bianchi - CFO
Daiana Gomila – Chief Actuary
Macarena Ruiz – Chief of Growth
Francisco Kotrba – Country Manager Chile

Contacto

Juan Perez
Juan.perez@klimber.com
www.klimber.com

Updated: enero 2024

INSURANCE REBORN

Problema

En América Latina, cuando hablamos de "acortar la brecha de protección" como propósito hacemos referencia a solucionar la falta de acceso que tiene más de la mitad de la población a servicios de seguros.

Solución

Klimber construyó la infraestructura digital de seguros en Latam. Una tecnología propietaria, end-to-end, automatizada, que permite conectar el mundo asegurador con los ecosistemas digitales, volviéndonos orquestadores efectivos en la distribución de nuevos productos adaptados a las necesidades de la región y gestionando todo el servicio de seguros completo.

¿Qué es Klimber?

Klimber fue creada con el objetivo de construir una infraestructura digital de seguros para atender a la extensa población subasegurada en Latam.

Nuestra infraestructura conecta a las aseguradoras con distribuidores digitales. En Klimber, nos comprometemos con la innovación y la eficiencia, lo que permite una rápida adaptación de las ofertas de seguros en el mercado, maximizando así el potencial de éxito y crecimiento.
Somos una empresa enfocada en soluciones que utiliza la tecnología para impulsar resultados comerciales.

Mercado

Klimber inició operaciones en 2018 en Argentina lanzando el primer seguro de vida 100% digital. En 2022, expandimos nuestra operacion en Brasil y México. En 2023 lanzamos nuestra operación en Chile.

Modelo de negocio

Somos una empresa enfocada en la generación de negocios y la tecnología es una herramienta para distribuir seguros y desarrollar ecosistemas. No somos un software factory, sino que somos socios del negocio.

Roadmap



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



LISA
insurtech

Perfil

Sector: Insurance & Bank

Tipo de producto: SaaS

Nombre de Producto: LISA Claims

Fecha de lanzamiento: Mayo 2019

Personas en el equipo: 30 FTE

Paises Operación:

- Argentina
- Bolivia
- Chile
- Colombia
- Guatemala
- México
- Perú

Productos Operación:

- Salud
- SOAP/SOAT
- Vida
- Auto
- Hogar
- BancaSeguros

Equipo / C-Level



Esteban Izarra, CEO

17 años de experiencia (10 en seguros)

- Head of Performance
- Risk Management (CRO)
- Project Management
- Strategic Planning



Carlos Tejera, CTO

13 años de experiencia en la industria de seguros

- Fraud Manager
- Project Management
- Claims Specialist

Contacto

Esteban Izarra

sales@lisainsurtech.com

www.lisainsurtech.com

Updated: Sept 2023

LIQUIDACIÓN DE SINIESTROS HASTA 100% AUTOMATIZADA

"Usar la tecnología para convertir tu equipo de siniestro en ejecutivos expertos"

PROBLEMA

Las aseguradoras aún cuentan con muchos procesos manuales y poco eficientes, que les generan altos costos operacionales y les impiden gestionar los siniestros de la manera rápida, simple y transparente que sus asegurados exigen.

SOLUCIÓN

A través del uso de Inteligencia Artificial para la captura de evidencia y la automatización de las reglas de negocio, **LISA optimiza la gestión de siniestros y devuelve a las compañías el control de sus procesos a la vez que les ayuda a reducir costos, mejorar su eficiencia y brindar un servicio mejor y más empático a sus asegurados.** Muchos de los clientes de LISA han alcanzado niveles de automatización cercanos al 80%, gracias a nuestra avanzada tecnología de lectura, muy superior a la del resto de la industria (25%).

PRODUCTO

LISA Claims es una plataforma en la nube NO-CODE/LOW-CODE, con tecnología de vanguardia que permite una total integración al *core* de la compañia a través de APIs y microservicios. Nuestro producto extrae toda la información relevante para el procesamiento de un siniestro y luego aplica reglas de negocios definidas por las aseguradoras. Así, se logra una automatización end-to-end, es decir desde la recepción hasta la liquidación del siniestro.

- Solución modular
- Liquidación de siniestros en 5 min
- BI para análisis de Riesgo (ej. Fraude)
- Comunicación 360° en tiempo real



MERCADO

Actualmente operamos en el mercado de LATAM.

MODELO DE NEGOCIO

LISA Claims se vende en un modo SaaS de suscripción mensual con una estrategia de precios por configuración de cada producto/ramo y luego por caso de reclamación procesado por mes.

ROADMAP



mediclic
¡Lo hacemos bien!

Perfil

Sector
Salud y tecnología

Fecha de lanzamiento
2011

Tipo de producto
Plataforma de telemedicina

Personas en el equipo
60

Países Operación

- Chile
- México

Productos Operación

- **Videoconsultas** con más de 30 especialidades, disponibles 365 días al año 24/7
- **Programa de pacientes** crónicos
- **Programa de vida** saludable
- **Medición de signos vitales** desde smartphone
- **Integración y personalización** white label
- **Asistentes virtuales con Inteligencia artificial:** médico, legal, financiero, entre otros
- **Aplicación propia disponible** para iOS y Android con 4.8 estrellas

Equipo / C-Level



Nombre y apellido: Daniel Silberman
Puesto: Co-Founder/CEO
- **Referencias:** Fmr. Manager en Booz Allen, Director en PepsiCo
- **Referencias:** MBA from MIT Sloan School of Management



Nombre y apellido: Salomon Simkins
Puesto: Co-Founder/CPO
- **Referencias:** Fmr. Team Lead
- **Referencias:** MBA from HBS, Dual MSc from UPenn



Nombre y apellido: Jessica Rodas
Puesto: COO
- **Referencias:** Líder de proyectos
- **Referencias:** IE Business School

Contacto

Nombre y apellido
Jessica Rodas

Correo electrónico
jrodas@mediclic.cl

Página web
www.mediclic.cl / www.mediclic.mx

Fecha de actualización
20 de noviembre de 2024

Telemedicina innovadora para aseguradoras: eficiencia, inmediatez y satisfacción.

Problema

Las aseguradoras enfrentan altos costos y saturación debido a la demanda, mientras los asegurados lidian con largas esperas y baja satisfacción en su atención médica.

Solución

Mediclic conecta a médicos y pacientes a través de una plataforma digital accesible desde smartphones y computadores, ofreciendo videoconsultas inmediatas con doctores nacionales y más de 30 especialidades. Además, incluye reportes especializados, programas para pacientes crónicos y vida saludable, y planes personalizados. Todo diseñado para agregar valor a cada tipo de población.

Producto

Nuestros productos cumplen con estrictas normas de seguridad de información y nos vinculamos e integramos con los sistemas de nuestros clientes vía API y a través de las herramientas que las empresas requieran. Algunos de ellos son:

Plataforma de telemedicina con atención de Medicina general al instante, sin reserva de cita. Más de 30 especialidades con agendamiento previo

Aplicación propia disponible para iOS y Android con la mejor calificación del mercado

PortalBI para acceder a información y estadísticas del servicio por parte de los usuarios

Medición de signos vitales a través de smartphone

Mercado



Modelo de negocio

Cliente: aseguradoras en LATAM
Oferta: telemedicina para atención general y especializada, integración con procesos internos y herramientas tecnológicas avanzadas
Ingresos: licencias y suscripciones

Roadmap



Actualidad ampliación en LATAM, con énfasis en videoconsultas ilimitadas e innovaciones tecnológicas como la medición de signos vitales desde smartphones.

Puntaje IGR

Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



MI PORTAL SEGURO ES LA NUEVA FORMA DE ADMINISTRAR TUS SEGUROS

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:4

Paises Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Automóviles
- PYME
- Asistencia
- Seguros obligatorios
- Seguros de Salud

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 Tecnico

Contacto

Susan De Raadt Hadik
Susan.deraadt@miportalseguro.com
www.miportalseguro.com
Updated: enero 2025

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 gastos, 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



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



Reducimos el riesgo vial en el transporte via carretera.

SECTOR:
Tecnología

TIPO DE PRODUCTO:
Plataforma de control de riesgo vial

NOMBRE DE PRODUCTO:
SATCAP©, SADER©, SACSEV©

FECHA DE LANZAMIENTO:
2021

PERSONAS EN EL EQUIPO:
5

PAISES OPERACIÓN:
Chile

PRODUCTOS OPERACIÓN:
- Flotas de carga
- Cargas peligrosas
- Transporte interurbano

EQUIPO / C-LEVEL



Pedro González M.

CEO
Ingeniero Electrónico
283MM en fondos levantados



Tomás Echaveguren N.

CTO. e investigador.
Dr.Ingeniería, docente, investigador, Director Lab. Gesitran

CONTACTO

Pedro González M.
pgonzalez@movismart.cl
www.movismart.cl

Updated: 07-01-2025

Problema

Los accidentes de tránsito y sus efectos en la vida de las personas, el medio ambiente y la economía mundial.
La soluciones actuales son insuficientes para detectar y mitigar operaciones y conductas de riesgo precursoras de accidentes viales.

Solución

Plataforma de procesamiento remoto con sensorización específica a bordo de vehículos que estima y mitiga el riesgo de un sistema vial considerando el conductor, el vehículo y la infraestructura. De forma novedosa genera información de valor para disminuir el riesgo vial en la operación de sistemas de transporte de carga y pasajeros vía carretera.

Portafolio de Productos

SATCAP® es una plataforma de procesamiento remota con sensores vehiculares ~~específicos, que estima el riesgo vial teniendo considerando el conductor, las~~ características del vehículo y el diseño vial. Provee información valiosa para reducir el riesgo de accidentes en la operación del transporte de carga y pasajeros.
SADER® es un procedimiento y herramienta computacional que evalúa los factores de riesgo de accidente asociados al diseño y la mantención vial.
SACSEV® es un SAAS de datos vehiculares que gestiona el riesgo vial de las flotas alimentado por los sensores de clientes.

Mercado

Operamos en Chile y buscamos expanción en la región.

Modelo de negocio

La plataforma es B2B y considera una suscripción mensual.

Roadmap



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



nico

Perfil

Sector: Insurtech
Tipo de producto: Plataforma de tecnología y servicios para la intermediación de seguros
Nombre de Producto: NICO
Fecha de lanzamiento: Sept '22
Personas en el equipo: 15

Países Operación

- Chile

Productos Operación

- NICO para Corredores
- NICO para Partners
- NICO para Asegurados

Equipo / C-Level



Daniel Diez
Co-fundador y CEO



Manuel Rodríguez
Co-fundador y CFO



Pablo Conn
Co-fundador y CMO

Contacto

Daniel Diez
daniel@nicoseguros.com
www.nicoseguros.com
Updated: Enero '24

Rediseñamos y digitalizamos el principal canal de distribución de seguros: **Los Intermediarios**

Problema

Para los intermediarios es muy difícil crecer:

- Falta de tecnología
- Capacidad de gestión limitada
- Dificultad para alcanzar economías de escala

Solución

NICO es un *Broker as a Service*.

- Separamos 'operacional' (NICO) y 'comercial' (intermediario).
- Nos apalancamos en las redes de terceros y adaptamos a sus modelos de ventas.
- Potenciamos a los intermediarios con todos los recursos y capacidades para operar.

Producto

NICO centraliza y opera todas las necesidades de una cartera de clientes asegurados, como cotización, emisión, renovación, siniestros y cobranza.
Todo esto, a través de un software simple, en línea y con información siempre actualizada, y un equipo de personas expertas en seguros.

Mercado

En Chile, anualmente se pagan más de USD10bn en primas. De estas, un 60% es a través de intermediarios. A una comisión promedio de 12%, el mercado de comisiones por intermediación de seguros es de USD725M al año.

Modelo de negocio

Compartimos con el intermediario la comisión mensual generada por su cartera.

Roadmap



Noovo ganamos todos

Perfil

Sector: Seguros

Tipo de producto: Servicio web

Nombre de Producto: Noovo

Fecha de lanzamiento: marzo 2022

Personas en el equipo: 8

Paises Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Noovo

Equipo / C-Level



Rodrigo Morales
Gerente General



Álvaro Wrobbel
Gerente Comercial



Jorge Medina
Gerente TI

Contacto

Jorge Medina
Jorge.medina@noovo.cl
www.noovo.cl
Updated: dic-2024

Problema

Escasez de alternativas para incrementar ingresos que no requieran conocimientos especializados y que permitan un horario flexible

Solución

Nueva fuente de ingresos para los hogares en conjunto con una optimización del pago que realizan actualmente por algunos de los productos o servicios que ya tienen contratados, aumentando el nivel de competencia actual.

Producto

Portal web que permite realizar el proceso de recomendación de manera amigable, sencilla e intuitiva recibiendo recompensas en efectivo por cada recomendación efectiva.

Mercado

- Chile 100%



Modelo de Negocio

Ventas por recomendación con distribución de ganancias con los recomendadores

Roadmap



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



PlexoTech

Perfil
Sector: Seguros
Tipo de producto: Soluciones digitales y Asesoría de Procesos.
Nombre de Producto: PlexoTech
Fecha de lanzamiento: NOV 2022
Personas en el equipo: 30

Paises Operación:
- Chile
- Colombia (iniciando)

Productos Operación:
- Emisión de Pólizas
- Enrolamiento 100% digital
- Generación de Cobranzas y control de Recaudación
- Liquidación robotizada de Siniestros
- Dashboards de control
- Gestión de Riesgos

Equipo / C-Level



Marcelo Díaz P.
Chairman, Strat.& Founder
- Life Consulting Group
- MetLife Chile
- CIGNA, AIG, AETNA



Mauricio Bichon L.
CEO, IT & Founder
- We Work IT
- MetLife Chile, Entel



Carla Orlandi L.
CMO, RRHH & Founder
- Life Consulting Group
- MetLife, Vida Security, Consorcio, Zurich



Guillermo Walker
Gerente de Tecnología
- InfoWalker Ltda.
- Continental, Andueza



Fernando Seelmann
Gerente Desarr.Informático
- InfoWalker Ltda.
- Continental, Andueza

Contacto

Carla Orlandi
carla.orlandi@plexotech.cl
www.plexotech.cl

Updated: Enero 2024

Integramos para simplificar

Problema
Industria de Seguros de Vida, Salud y Generales poco automatizada, con exceso de burocracia y procesos complejos para los usuarios finales: Falta de orientación hacia el asegurado.

Solución
Implementar una transformación digital gradual dentro de las Compañías de Seguros, Corredores (Intermediarios) y Prestadores de Salud.

Digitalizar sistemas de procesamiento de data para mejorar SLAs y lograr mayores niveles de satisfacción en usuarios.

Optimizar costos operacionales para rentabilizar las líneas de negocio tanto en Compañías como en Corredoras.

Gestionar la salud de los asegurados para mejorar el resultado de las empresas desde el colaborador.

Modelo de negocio
Asesoría de Procesos: Análisis de la diagramación de la línea de producción E2E, levantamiento de mejoras y procesos optimizables.

BPO: Operación digitalizada integrada o Stand Alone de la Línea de Negocios Completa en plataforma PlexoTech optimizando - con la mayor flexibilidad del mercado - costos, tiempo, calidad de servicio y KPIs de cara al asegurado final. Optimización del proceso E2E.

Tecnología: Venta CORE de Seguros SACS incluyendo la implementación, mantención y actualización en el tiempo. Desarrollo de sistemas y aplicativos customizados según necesidades de cada cliente.

Gestión de Riesgo: Control de siniestralidad mediante el uso de Dashboards e implementación de medidas ad-hoc basados en los grupos de riesgo poblacional de cada empresa (creación de convenios, planes de implementación, trabajo conjunto con laboratorios para el tratamiento de crónicos, coaching de alto nivel; soporte y reorientación de las iniciativas de RRHH en las distintas industrias).

Mercado



Roadmap





QuePlan.cl

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

"El futuro de los marketplace de seguros de salud"

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

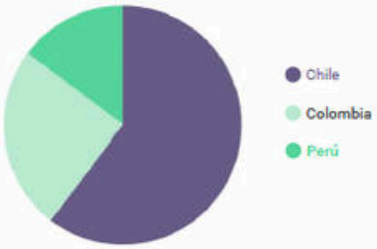
QuePlan es el futuro de los Marketplace de seguros de salud. Ayuda a las personas a comparar fácilmente las opciones del mercado y a contratar cualquier producto con sólo algunos *clicks*. A través de algoritmos robustos, QuePlan clasifica miles de alternativas y hace recomendaciones inteligentes para 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



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



SalvataGGio®

Perfil

Sector: Insurtech

Tipo de producto: SaaS

Nombre de Producto: Salvataggio

Fecha de lanzamiento: Agosto 2019

Personas en el equipo: 8

Paises Operación:

- Chile
- Colombia(implementando)

Productos Operación:

- Salvataggio Recupero Material
- Salvataggio Recupero Legal

Equipo / C-Level



Marco Perales
Co Founder - CEO
Ingeniero Civil Industrial.
+15 Años consultor TI en compañías de seguro



Nelson Quezada
Co Founder – Product Manager
Ingeniero Informático
+20 años en compañías seguro.



Rodrigo Márquez
Co Founder - Director
Abogado UDP - LLM University of Exeter UK
Director Bsports - Btalent Star

Contacto

Marco Perales
mperales@salvataggio.cl
www.salvataggio.cl

Updated: Julio 2023

Ponemos a disposición nuestros servicios para mejorar la gestión y rentabilidad de nuestros clientes.

Problema

Deficiencias en la Administración , Gestión y Compliance en el proceso de recupero material (salvataje), lo cual dificulta la visibilidad, control, compliance y aceleración en la comercialización de vehículos en pérdida total y/o robo con hallazgo.

Solución

Integrar bajo una plataforma digital, los procesos de negocio referidos a la administración y gestión de salvataje de bienes, amortizando en el menor tiempo posible los costos incurridos en el siniestro, participando en ello la Compañía de Seguro, Casas de Remate , Oferentes y otros Actores. Ello de una manera simple, segura y ágil .

Producto

Plataforma digital en la nube que permite:

- Gestión total del proceso.
- Stocks en tiempo real.
- Flexibilidad en la asignación de bienes a los Oferentes.
- Visibilidad total de la ubicación del bien a comercializar.
- Información oportuna del vehículo para
- Visibilidad en la asignación y desempaño de casas de remate.
- Facilidad del control, seguimiento y no
- Visibilidad y control sobre la inscripción
- Agilidad de ingresos de pagos detalla
- API para total integración.



Mercado

Actualmente estamos operando en Chile e implementando nuestra solución en Colombia, proyectando para el próximo año expandirnos a Ecuador.

Modelo de negocio

Salvataggio entrega un servicio apoyado en una solución SasS por el cual obtiene un fee mensual de parte de la Compañía de Seguro. Este incluye: plataforma personalizada de uso exlusivo para la Compañía, intermediarios que comercializan el vehículo (establecido por la Compañía), Mesa de Ayuda e incorporación de nuevas funcionaliades al producto.

Roadmap





Seguron seguros

Perfil

Sector: Seguros

Tipo de producto: Marketplace

Nombre de Producto: Segurón

Fecha de lanzamiento: 1 Octubre 2022

Personas en el equipo: 7

Paises Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Marketplace
- API Abierta a compañías
- Recaudación directa
- Emisión online

Equipo / C-Level



Daniel Vargas
Founder - CEO
20 años en desarrollo de software



Mario Bustos
CTO
Ingeniero Informatico
Senior Fullstack



Erick Morales
Senior Backend

Contacto

Daniel Vargas
Daniel.Vargas@seguron.cl
www.seguron.cl

Updated: 27-12-2022

Un seguro para cada etapa de tu vida.

Problema

Las personas no conocen a cabalidad todos los riesgos a que se enfrentan y que podrían repercutir en una crisis financiera familiar o en la quiebra de su empresa. Toman, en general, decisiones que los hacen infra o sobre asegurarse. Solo según sus creencias y sin hacer comparativas entre compañías, precios y coberturas.

Solución

Segurón dispone de una oferta de seguros para personas y empresas. Es un Marketplace abierto a todas las compañías de seguros a través de API, la cual permite a los usuarios identificar el nivel de riesgo asociado a cada etapa de su vida y contratar online las coberturas adecuadas.

Producto

Plataforma 100% digital bajo el modelo Marketplace de seguros B2B2C. Cuenta con seguros del tipo Salud, Automotriz, Viajes, Accidentes personales, Vida, Incendio, Garantías y Transporte.





Mercado

Operamos en Chile como corredor de seguros para personas y empresas de todos los tamaños.

Modelo de negocio

Cobro de comisión por las pólizas emitidas bajo un modelo de corretaje de seguros.

Roadmap



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



simplee.

Perfil

Sector: Insurtech - Corredoras de Seguros

Tipo de producto: Seguros para empresas

Nombre de Producto: Simplee seguros

Fecha de lanzamiento: 2018

Personas en el equipo: 27

Paises Operación:

- Chile
- México

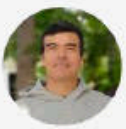
Productos Operación:

- Responsabilidad Civil
- Garantías
- Minipyme
- Colectivo de Salud
- Transporte y Carga
- Accidentes Personales
- Incendio, Sismo y Robo

Equipo / C-Level



Diego Fernandez León
CEO y Co Founder
Universidad Diego Portales
ESE Bussines School



Álvaro López Guamán
CFO y Co Founder
Universidad Tecnológica Metropolitana

Contacto

Álvaro López
alvaro@simplee.cl
simplee.cl

Nov 2024

Seguros para pequeñas, medianas y grandes Empresas

Problema

Para los distintos tamaños de empresas, es difícil tener una Asesoría dedicada y encontrar un seguro que se adapte a las necesidades específicas de la empresa. Además observamos el poco conocimiento que tienen las empresas de la existencia de seguros básicos para resguardar tanto sus operaciones como velar por su sostenibilidad en el tiempo. Esto debido a que las grandes aseguradoras muchas veces no tienen la capacidad de atenderlos.

Solución

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

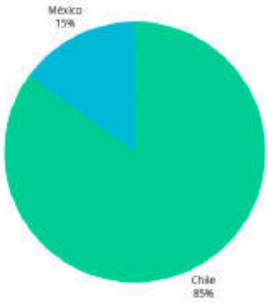
Producto

Seguros para empresas

Mercado

Chile - 85%

México - 15 %



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





Teggium

Perfil

Sector: Asegurador
Tipo de producto: Soluciones tecnológicas y operativas para el sector asegurador
Nombre de Producto: Teggium-PRESTO
Fecha de lanzamiento: abril 2021
Personas en el equipo: 150 (Latam)

Paises Operación:

- Chile
- Brasil
- México
- Colombia
- España
- Panamá
- Perú

Productos Operación:

- Emisión y mantenimiento de pólizas
- Gestión de siniestros
- Compliance (KYC)
- Cobranza

Equipo / C-Level



Luis Rodrigo Lopez Camors
CEO Teggium
Ref: bit.ly/3vfXeio



Andrea Aurora Plaza Ortega
Directora de Transformación y Procesos
Ref: bit.ly/41KloN0



Beatriz Eugenia Corona Cadena
Directora de Operaciones
Ref: bit.ly/3RFtkM6



Francisco Castillo Stack
Director Comercial Chile
Ref: bit.ly/3NT8SGm

Contacto

Jintaro Quiroz
marketing@teggium.com
www.teggium.com
Updated: 05/01/2024

Agilizar para hacer más

Problema

En la actualidad, los sistemas core no logran integrar de manera completa el proceso end-to-end, lo que resulta en la falta de una visión integral y trazabilidad. Los procedimientos suelen estar fragmentados, requiriendo la participación de diversas áreas, lo que genera brechas operativas y conlleva a tiempos y costos de resolución elevados.

El personal, al encontrarse con múltiples responsabilidades, carece de la especialización necesaria, lo que dificulta su capacidad para enfocarse en los detalles y garantizar el cumplimiento de los requisitos legales y fiscales.

Esta desconexión impacta directamente en la experiencia de los asegurados, quienes sufren al no recibir un seguimiento adecuado ni información precisa. Esto provoca confusión en relación con los trámites y su complejidad, afectando negativamente la satisfacción del cliente.

Solución

- **Emisión de pólizas:** servicio especializado para el proceso de contratación.
- **KYC:** actúa como una base digital única de conocimiento de clientes.
- **Atención de siniestros:** gestión de tramitación documental para la liquidación de siniestros.
- **Conciliación y cobranza:** control de cobro de primas, comisiones y re cobros - Conciliación Bancaria.

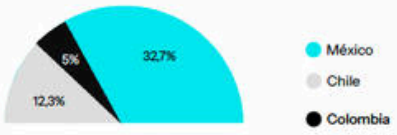
Producto

Integramos el ecosistema asegurador mediante el uso de la tecnología facilitando la transición hacia un modelo de excelencia operativa a través de:

- Plataforma digital PRESTO, se posiciona como el centro de nuestra propuesta de valor, ofreciendo una solución integral multiprocesos tanto para aseguradoras como brókers y otros stakeholders del sector asegurador.
- Equipo especializado multirramo.

Mercado

- Participación en los mercados Latam con soluciones tecnológicas y operativas en producción.



Modelo de negocio

- DMP (digital massive processing)
- SaaS (software as a service)

Roadmap

Lanzamiento Latam	Presencia en México y Chile	Presencia en Colombia	Expansión hacia Brasil y España	Actualidad: penetración de mercados
10/2021	02/2022	06/2022	09/2023	12/2023

Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



Perfil

Sector: Talleres desabolladura/latonería/chapa y pintura – Compañías de seguros

Tipo de producto: Plataforma gestión flujo reparación de vehículos

Nombre de Producto: Reptrace

Fecha de lanzamiento: Oct 2020

Personas en el equipo: 4

Paises Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Plataforma Reptrace

Equipo / C-Level



Juan Carlos Samaniego
Fundador

Contacto

Juan Carlos Samaniego León
juan.samaniego@thingstek.com
www.Reptrace.com/sitio
Updated: 1/2024

Usamos tecnología para eficientar el flujo de reparación de vehículos y reducir tiempos de entrega

Problema

Hoy conocer el estado del pedido de una pizza a domicilio o de un producto comprado con despacho es una experiencia habitual para los clientes de cualquier producto o servicio. Sin embargo, esa no es la realidad a la que se enfrenta un cliente que ha dejado su vehículo para reparación en un taller. Tiempos de entrega que no se cumplen o son más extensos que sus expectativas y falta de información completa y a tiempo del avance del proceso es una situación común.

Solución

En Thingstek nos propusimos cambiar esa realidad. Innovamos incorporando dispositivos que operan de una manera similar a un GPS pero con un altísimo nivel de precisión para monitorear automáticamente el avance en la reparación generando alertas y registrando cada movimiento lo que nos permite compartir valiosa información en tiempo real y disponible desde cualquier dispositivo con todo el ecosistema: Taller – Aseguradora – Cliente con el objetivo de minimizar el tiempo de permanencia de vehículos en el taller, disminuir llamados, eficientar la operación, aumentar la rentabilidad y mejorar la satisfacción de los clientes.

Producto

Reptrace es una plataforma SaaS, 100% en la nube que integra: 1. información de ubicación y avance recolectada automáticamente por dispositivos tipo GPS, 2. información de trabajos y montos involucrados obtenidos de la orden de reparación y 3. información de la llegada de repuestos para entregar indicadores que de manera gráfica y agrupados en un solo lugar permitan 1. al equipo del taller no dejar ningún auto atrás y detectar cuellos de botella, 2. a la compañía de seguros conocer el estado del proceso en tiempo real sin necesidad de contactar al taller ni ir físicamente a sus instalaciones y 3. al cliente final estar informado automáticamente del avance del proceso.

Mercado

Actualmente Chile y con estrategia de expansión regional

Modelo de negocio

B2B SaaS. Hay un costo inicial de instalación y un pago mensual por el uso de todas las funcionalidades de la plataforma. El taller no compra dispositivos ni ningún tipo de infraestructura ni se preocupa del mantenimiento de la plataforma.

Roadmap



TOnDO

PERFIL

Sector: INSURTECH

Tipo de producto: SAAS Suscripción y Recaudo de Pólizas

Nombre de Producto: TONDO

Fecha de lanzamiento: Octubre 2024

Personas en el equipo: 7

PAÍSES OPERACIÓN:

- Chile

PRODUCTO OPERACIÓN

- SAAS
- Multiramos (Seguros y Servicios)
- Recaudación de Pólizas

Equipo / C-Level



VICTOR RIVEROS
Gerente General
- Ingeniero Civil Industrial
- MBA IE Business School
- Más de 12 años de experiencia en Asistencias, Servicios y Tecnología.



JOSÉ LUIS MARCHANT
Director de Operaciones
- Ingeniero Civil Mecánico
- Experto en Gestión Operacional.
- Más de 20 años de experiencia en Asistencias, Servicios y Tecnología.

Contacto

VICTOR RIVEROS
victor@onassist.cl
www.onassist.cl
Updated: enero 2025

Alineamos el "Time To Market" a las necesidades del mercado, de forma accesible y simple.

Problema

Es frecuente ver como las áreas comerciales se enfrentan a grandes desafíos a la hora de desarrollar un producto, pero lamentablemente a la hora de implementar, se encuentran con altos costos, poca prioridad y largos tiempos hasta la comercialización del producto. Estas limitaciones complican el lanzamiento de los productos, afectando directamente el **"Time to Market"**, y por consecuente los resultados de ventas de la compañía.

Solución

TOnDO es una solución SaaS diseñada para transformar la forma en que las compañías de seguros comercializan, administran y recaudan sus pólizas y certificados de cobertura. Sin importar el canal de comercialización (presencial, telemarketing o web), la plataforma permite a las compañías gestionar todo el proceso de implementación, suscripción y la recaudación, de manera rápida y sencilla.

Producto

TOnDO ofrece un sistema innovador y completo que destaca por su capacidad de configuración de productos en un plazo extremadamente acotado. De esta forma las compañías podrían lanzar pilotos y productos en un día. Su diseño Mobile First garantiza una experiencia óptima de venta en cualquier dispositivo, mientras que las integraciones mediante APIs aseguran una conectividad fluida con sistemas externos. Adicionalmente TOnDO cuenta con reportería dinámica y procesos de registros remotos, garantizando que la administración de las carteras sea lo más moderno y eficiente posible.

Mercado

Actualmente **TOnDO** tiene operaciones en sólo Chile, considerando dentro de 2025 explorar oportunidades en Perú y Colombia. Al participar del Grupo **On Assist**, cuenta con la capacidad de ingresar rápidamente en estos mercados.

Modelo de Negocio

Modelo SAAS de Suscripción mensual.
Considera un costo de implementación, licenciamiento y recaudación efectiva.

Roadmap

Lanzamiento/ On Assist	Lanzamiento/ TOnDO	1er Partner	Lanzamiento Plataforma 2.0
Sept.-2021	Julio-2024	Agosto-2024	Diciembre-2024

Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



tutenlabs

Perfil

Sector: Insurance & Assistance
Tipo de producto: SaaS
Nombre de Producto: Tutenlabs
Fecha de lanzamiento: Dic 2020
Personas en el equipo: 155 FTE

Paises Operación:

- Chile
- México
- Colombia
- Estados Unidos

Productos:

- Gestión de solicitudes, planes y coberturas
- Gestión de cabinas y asignación de prestadores
- Gestión de prestadores y servicios en terreno

Equipo / C-Level



Roi Amszynowski
Co Founder - CEO
- MIT
- JPMorgan



Gonzalo Ugarte
Co Founder – Country Manager
- PUC
- Bolsa de Santiago

Contacto

Gonzalo Ugarte
Gonzalo.Ugarte@tutenlabs.com
Tutenlabs.com
Updated: dic 2024

"Digitalizamos y agilizamos la gestión de casos y asistencias para dar visibilidad en tiempo real, 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 casos y servicios de asistencias genera una serie de problemas e ineficiencias, como poca trazabilidad, altos tiempos de respuesta y falta de visibilidad, entre otros; redundando en costos y procesamientos excesivos, insatisfacción de clientes y baja tasa de renovación de pólizas o planes.

Solución

Nuestras soluciones para la gestión de casos y servicios de asistencias integran a todos los actores y sistemas involucrados en el ciclo de vida de un caso y/o asistencia, desde la soicitud del caso a la resolución del siniestro o ejecución de los servicios:

- Brindando trazabilidad y visibilidad a todos los actores en tiempo real.
- Reduciendo tiempos de procesamiento y ejecución de casos y servicios.
- 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 que cubre a cada tipo de usuario: asegurado, *back office*, gerencia, sponsors y proveedores.
Principales funcionalidades:

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

Mercados

Tutenlabs opera en toda la región, con oficinas en Chile, México, Colombia y Estados Unidos.



Modelo de negocio

Modelo de negocio SaaS, que considera un cobro inicial y una suscripción mensual, cuyo valor se calcula según la cantidad de registros y servicios procesados en la plataforma.

Roadmap



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



Perfil

Sector: Seguros & Automotoras

Tipo de producto: Telematica en Autos, Motos & Bicicletas & Información Utilidad

Nombre de Producto: Wisecity

Fecha de lanzamiento: Ene 2020

Personas en el equipo: 25

Paises Operación:

- Chile
- Perú
- Colombia

Productos Operación:

- Aplicación sin Auto
- Monitoreo Básico Auto
- Monitoreo más Corte Auto
- Monitoreo Bicicletas
- Monitoreo de Mascotas

Equipo / C-Level



Arturo Rios Moll
Presidente
- NCR
- Wisetrack



Juan Ignacio Duarte
CEO
- Claro Chile
- Wisetrack



Javier Ayeli
Gerente TI
- Cellstar

Contacto

Juan Ignacio Duarte
Jignacio.duarte@migps.cl
www.Wisecity.cl
Updated: Julio 2023

La ciudad y seguridad en tus manos

Problema

El aumento del parque vehicular y la delincuencia, ha llevado al estado de Chile (ley Anti-portonazo) y las compañías de seguros a tomar el tema. Por tal motivo las aseguradoras se ven obligadas a entregar un dispositivo GPS a los usuarios que poseen una póliza de seguros contratada. Con esto se minimiza el riesgo de robo de autos por disuasión y por otra parte, se aumenta la recuperación de vehículos robados. Además no existen puntos de control y de aviso comunitario enfocados al control y seguridad de conductores y sus vehículos.

Solución

Wisecity es una aplicación diseñada con un **ecosistema colaborativo** que posee un **sistema comunitario de alertas, además se complementa con un sistemas de rastreo** para **autos, motos, bicicletas y mascotas**. Dicho sistema permite ante un robo determinar un **seguimiento** de la unidad y comenzar un rastreo hasta obtener un recupero efectivo de éste. Dicho ecosistema, también permite saber conductas de manejo, excesos de velocidad además de colaborar con la comunidad indicando donde se producen los hechos delictuales. Además incluye servicios basicos mas usados en la ciudad a un solo clic y es la punta para generar una ciudad intelgente en la palma de la mano.

Producto

Wisecity consiste en una **aplicación** que se puede descargar desde Play Store, iOS o AppGallery más un **dispositivo GPS** que se instala en un auto, moto o bicicleta. Este dispositivo para el caso de los autos, posee dos versiones, "**Básico**" o con "**Apagado a distancia**" (se activa desde la aplicación y se ejecuta cuando el auto baja la velocidad a 10 km/hora). La aplicación entrega al usuario, además del monitoreo, información de la ciudad como (Estacionamientos, Hoteles y Moteles, RED, puntos BIP!, Red de Metro, Bencineras Cercanas, Farmacias Cercanas, Noticias, Indicadores Económicos, etc.). Además todos los usuarios pueden participar de manera colaborativa notificando Robos, Portonazos, Choques, y Actos delictuales quedando estos georeferenciados.

Mercado

Wisecity posee en el **mercado Chileno más de 55.000** suscriptores con la aplicación y creciendo a 4.000 suscriptores/mes y un ARPU de 6 USD/Mes; En el Q4-22 se partio operaciones en Perú y Colombia donde se constituyo como sociedad y empezando la comercialización en los próximos meses

Modelo de negocio

El modelo de negocio de Wisecity consiste en subsidiar los equipos de monitoreo (GPS) y recuperar vía ARPU en una cantidad de meses la inversión (subsidio), donde los **clientes son de Wisecity** quienes vía un **medio de pago suscriben** un PAT o PAC con la empresa. Las aseguradoras y automotoras pasan a ser un **canal** que entrega los prospectos a Wisecity, haciendo que el CAC sea bajo (comparado con todas las lógicas de las aplicaciones hoy en día).
Además los canales de fabricantes, concesionarios o Partners, nos compran KIT con 12 meses de servicio para ser usados como promoción y/o venta a sus usuarios.

Roadmap



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



gestioncar
software automotriz

Más que un software, una comunidad de talleres

Perfil

Sector: Automotriz
Tipo de producto: SaaS ERP
Nombre de Producto: Gestioncar
Fecha de lanzamiento: 1 de Abril 2023
Personas en el equipo: 6 personas

Paises Operación:

- Chile, Costa Rica y Argentina

Productos Operación:

- Agendamiento e inspección
- Recordatorio de mantención y servicio técnico
- Notificación de hitos a clientes
- Órdenes y flujo para aseguradoras
- Libros Contables
- KPIs del negocio
- Marketplace y órdenes de compra
- Módulo de inventario
- Módulo de facturación
- Comunidad de talleres
- Certificación Gestioncar

Equipo / C-Level



Agustín Vallejo
CEO
- 10 años de experiencia en la industria automotriz
- Socio fundador Taller Link, Carwash Link y Rentacar Bawal (Patagonia Chilena)



Nicolas Berríos
CTO
- Marketplace Repuestodo
- Integramédica
- Ingeniero Civil PUC

Contacto

Agustín Vallejo
agustinvallejo@gestioncar.cl
www.gestioncar.cl
Updated: Diciembre 2025

Problema

Los talleres automotrices no son capaces de entregar un servicio de calidad por desórdenes internos y procesos manuales. Lo que les impide atender en tiempo y forma a sus clientes.

- Baja trazabilidad del historial de reparaciones
- Dificultades en el abastecimiento de repuestos
- Bajo conocimiento de la data del negocio
- Miles de horas perdidas en conversaciones telefónicas.

Solución

Plataforma SaaS que ofrece un software ERP que estandariza y automatiza los procesos internos del taller. Simplificamos el día a día del taller, haciendo crecer su negocio y logrando una comunicación fluida con su cliente final.
Revolucionamos y digitalizamos la industria automotriz involucrando todo su ecosistema en una misma plataforma.

Producto

Somos una solución **–todo en uno-** que le permite a nuestros clientes hacer crecer su negocio y no contratar herramientas adicionales para su gestión, control, y análisis de crecimiento.

- Disminuímos en un 80% las garantías.
- Aseguramos un 60% de tiempo menos realizando presupuestos.
- Aumentamos el 20% de las ventas del taller.
- Los talleristes ahorran 40% en tiempo de comunicación con sus clientes.

Mercado

En Chile contamos con 20.000 talleres automotrices registrados por el SII. En Latam esta cifra aumenta a 600.000 según Forbes.

TAM: 3.56 Bn Usd
SAM: 3.0 Bn Usd
SOM: 35.6 Millones Usd

Modelo de negocio

La plataforma se comercializa en planes de suscripción mensual por el SaaS. Estos son contratados por nuestros clientes (talleres automotrices, talleres de camiones y maquinarias, talleres de motos etc). Adicionalmente se ofrecen diversos up-sales que aumentan el ticket promedio y le permiten una mejor gestión y , por ende, mejor servicio a sus clientes.

Roadmap



Puntaje IGR Indice de Gestión de Riesgo by InsurteChile



RADAR

Perfil

Sector: Enterprise technologies for financial institutions

Tipo de producto: Software as a Service (SaaS)

Nombre de Producto: *Suite* tecnológica de gestión de tesorería

Fecha de lanzamiento: 2022

Personas en el equipo: 16

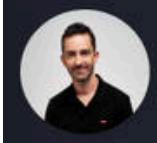
Países en Operación:

- Chile
- México

Productos en Operación:

- Payouts
- Motor de conciliación bancaria

Equipo / C-Level



Herbert Schulz
CEO
Emprendedor serial, fundador de Dank y Becual.



Amanda Jacobson
COO
Keyplayer en ecosistema fintech en México | Village Capital y Oyster



Gabriel Vilaboa
CTO
CTO de Sosafe y primer dev en Falabella para billetera FPay



Rafael Martínez
Chief of Growth
Líder en innovación en Consorcio y SGS

Contacto

hola@somosradar.com
https://somosradar.com/
Updated: Enero 2024

Somos la solución de gestión de tesorería para América Latina



Problema

Gestión de tesorería manual en las empresas que incrementa el riesgo de errores humanos y fraudes internos, así como un flujo de efectivo ineficiente y la falta de visibilidad financiera.

Solución

Herramientas que automatizan procesos corporativos de conciliación, dispersión y cobranza de pagos.

Gracias a Radar las empresas pueden tener una visibilidad completa de sus flujos de caja, tomar mejores decisiones financieras sobre la adquisición e inversión de capital corporativo, mejorar la experiencia de sus clientes y tener un mayor impacto de negocio.

Productos

Actualmente contamos con un motor de conciliación bancaria y una API de dispersión de pagos (*payouts*) que ha procesado con éxito más de 2 millones de transacciones por un valor superior a los 300 millones de dólares.

Mercado

El tamaño de mercado en México y Chile es de US$ 2 billones, mientras que el TAM (Total Addressable Market) corresponde a US$ 12 billones con una solución multiproducto con presencia en los 7 principales países de habla hispana en la región: México, Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Uruguay y Perú.



Modelo de negocio

Cobramos un fee mensual por el uso de nuestra tecnología bajo el modelo de Software as a Service.

Roadmap





Un canal de venta colaborativo y tecnológico

Sector: Servicios de hogar
Tipo de producto: Canal de venta c Social Commerce y habilitación tecnológica
Nombre de Producto: Selyt app
Fecha de lanzamiento: Oct 2019
Personas en el equipo: 35

Paises Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Canal Multimarca Social Commerce con app Selyt
- Plataforma white label Getpartners para referidos y Social Commerce cerrado.

Equipo / C-Level



Paulo Subiabre
- Director ejecutivo
- Ing. civil industrial
- Emprendedor



Javier Hernandez
- CEO
- Ing civil Informático
- Emprendedor

Contacto

Javier Hernández
javier@selyt.com
www.selyt.cl
Updated: Enero 2024

Problema

- Las personas necesitan formas para generar ingresos para sus proyectos de vida; flexibles, simples y confiables.
- Las Marcas necesitan canales de venta escalables, de baja inversión y que accedan a mercados distintos de los canales tradicionales.

Solución

Selyt App es un canal de venta multirubro, multimarca y colaborativo.

Nuestra solución Getpartners es Selyt white label para que la marca desarrolle su canal propio de venta colaborativa, referidos y para sus vendedores.

Producto

Selyt App.
Suscribimos acuerdos de distribución con Marcas y vendemos sus servicios con personas que descargan nuestra app Selyt, se registran y captando clientes en sus redes de contacto. Selyt cierra la venta.

Selyt App para las personas o captadores (sellers), es una plataforma para generar ingresos on demand.

Gertpartners:
Efectuamos un levantamiento de necesidades de canales de venta y potencial del cliente para generar redes colaborativas. Configuramos la plataforma con branding del cliente y lo acompañamos en la implementación hasta que su canal se consolidde.

Mercado

Empresas de servicios intangibles para el hogar y las personas.
Cía de: seguros generales, vida, salud, telecomunicaciones (internet, TV), fundaciones, Alarmas, Isapre, asistencia, Parque Cementerio, Inmobiliarias y servicios hogar en general.

Modelo de negocio

Selyt app, recibimos una comisión por venta de la marca cliente y de esa comisión traspasamos un porcentaje al captador por cada venta exitosa.

Getpartners, se cobra un fee por Setup y luego un Fee Mensual por uso de la platadforma.

Roadmap





virtualpos

Perfil

Sector: Fintech, soluciones de pago

Tipo de producto: Proveedor de soluciones de pago (PSP)

Nombre del producto: Virtualpos

Fecha de lanzamiento: 2018

Personas en el equipo: 15

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Motor de recurrencia online y presencial
- Pagos únicos
- Payouts
- Servicios financieros (SVA)

Equipo / C-level:



Carlos Molineiro
General Manager



Cristián Porflitt
CEO



Richard Lepe
CTO



Felipe Cruz
CSO

Contacto:

hola@virtualpos.cl
www.virtualpos.cl
Updated: Enero 2025

Conectando mundos, revolucionando pagos.

Problema

En la actualidad, el mercado ofrece una amplia variedad de plataformas de pago, sin embargo, muchos comercios con alto volumen transaccional aún se enfrentan a la conciliación y cuadratura manual de sus operaciones. La mayoría de estas soluciones son estándar y no permiten personalizarse según los requerimientos específicos de cada empresa.

Solución

Virtualpos es una plataforma integral que centraliza diversos medios de pago en una sola integración, facilitando el acceso a la información en tiempo real y ofreciendo soluciones personalizadas. Nuestras herramientas automatizan los procesos de recaudación y conciliación, brindando a las empresas un control preciso y detallado de cada pago recibido.

Productos

- Motor de recurrencia online y presencial: Suscripción web y suscripción presencial vía SmartPOS.
- Pagos únicos: Link y solicitud de pago, Web Checkout, Quick Checkout, Cobros masivos,
- Payouts: Dispersión de pagos, transferencias masivas.
- Servicios financieros (SVA): Venta en cuotas sin intereses, anticipo de abonos, adelantamiento de cuotas y reportería.

Medios de pago disponibles: Tarjetas de crédito, débito y prepago, transferencias electrónicas y billeteras digitales.

Mercado

En la actualidad, la operación de Virtualpos está centrada 100% en Chile, proyectando iniciar operaciones en otros países de la región en el mediano plazo.

Modelo de negocios

Virtualpos ofrece soluciones de pago integradas y no integradas, que se adaptan a las necesidades de cada negocio. Nuestro modelo de ingresos viene dado del cobro de un porcentaje por cada transacción aprobada y la venta de servicios de valor agregado.





HK IT Experts

Perfil

Sector: IT

Nombre de Producto: **i-SOL®**

Fecha de lanzamiento: 1999

Personas en el equipo: +50

Paises Operación:

- Chile
- Argentina

Productos Operación:

- Plataforma i-SOL®
- Software Factory
- Consultoría IT

Equipo / C-Level



Daniel Horovitz
Director



Mauricio Kravetz
Director



Mariano H. Kravetz
Gerente de Marketing



Claudio Dré de Castro
Gerente de Producto

Contacto

Mariano H. Kravetz
mhkravetz@hka.com.ar
www.hka.com.ar

Updated: 19/12/2022

"Tecnología al servicio de la innovación"

Nosotros

Somos referentes en soluciones tecnológicas para la administración de Seguros en Bancos, Corredores de Seguros y Compañías Aseguradoras, en la actualidad nuestra herramienta i-SOL® es la más difundida en el mercado de Bancaseguros de Argentina. Asistimos profesionalmente a medianas y grandes organizaciones, desarrollando software a medida de sus necesidades, que permitan gestionar de manera ágil y eficaz su infraestructura de Tecnología de la Información, con inversiones ajustadas a la realidad.

Producto

i-SOL® es un software diseñado para cubrir las necesidades del negocio de Seguros para Brokers, Corredores, Bancos y otras entidades financieras. Está desarrollado con modernas tecnologías y metodologías, con el doble propósito de administrar eficientemente el negocio de seguros, y además ser una pieza integrada a los ecosistemas de software de las entidades que lo poseen.
Sus interfaces gráficas están creadas para ser intuitivas, confortables y adaptables. Posee una arquitectura SOA que le permite mediante APIs y procesos conectarse con diversos sistemas de productos del cliente créditos, leasing, sistemas de contabilidad, cobro de primas, etc., y también a entidades estratégicas como tarjetas de crédito y Compañías de Seguros. El sistema posee potente Taller de Productos que permite a su propietario la creación de Ramos y Productos a través de parametría sin necesidad de desarrollo de funcionalidades ni liberación de funcionalidades por parte del proveedor.
Administra todos los procesos de postventa, entre los que se encuentran los endosos, anulaciones, devoluciones, gestión de mora y siniestros.

Mercado

En la actualidad operamos con gran presencia en el mercado de Argentina y Chile.

Nos encontramos trabajando en un proceso de expansion a otros de paises de Latinoamerica.

Roadmap



Kennedys

Perfil

Sector: Servicios Legales

Fundación: 1899 (Reino Unido)

Personas en el equipo: 2,500 +

Países Operación:

Presencia global en 36 países alrededor del mundo en Asia Pacífico, EMEA, Latinoamérica y el Caribe, Norteamérica y Reino Unido.

Equipo / C-Level (Chile)



Radoslav Depolo
Socio Director– Chile
Head of Corporate and Commercial Latin America



Rodrigo Hayvard
Socio –Chile
Seguros y Reaseguros



Gian Carlo Lorenzini
Socio– Chile
Litigio

Contacto

Rodrigo Hayvard
rodrigo.hayvard@kennedyslaw.com
https://kennedyslaw.com/en/
Updated: 02/01/2024

Perspectiva y conocimiento global, experiencia local

¿Quiénes somos?

Kennedys es una firma de abogados líder en materia de seguros y reaseguros a nivel mundial, con presencia en el Reino Unido y EMEA, Asia Pacífico, EE. UU., Bermuda, América Latina y el Caribe, brindando a nuestros clientes la ventaja de un recurso integral global con más de 75 oficinas en 36 países.

¿Qué ofrecemos?

Brindamos asesoramiento legal claro, práctico y actualizado a una amplia base de clientes desde start-ups hasta aseguradores y reaseguradores globales, internacionales y nacionales, demás actores de la industria de seguros, así como empresas internacionales, regionales y locales de distintos sectores.

Nuestro conocimiento experto y probada experiencia en seguros y en áreas como regulatorio, gestión de siniestros, corporativo/fusiones y adquisiciones, ciberprotección/datos, empleo y litigios comerciales nos permite prestar un servicio integral y brindar el soporte adecuado a nuestros clientes en todas sus necesidades legales, transaccionales, de asesoría y litigio.

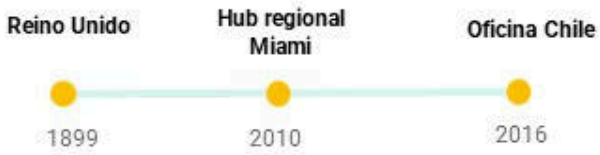
Combinamos nuestra experiencia en derecho local de diferentes jurisdicciones y actuamos de forma coordinada e integral en cuestiones multijurisdiccionales. Nuestros conocimientos globales, profundidad local y pensamiento creativo nos ayudan a proporcionar soluciones eficientes en asuntos de alta complejidad

Simplificamos lo complejo

En una industria cambiante y cada vez más regulada, nos aseguramos de brindar la asesoría y herramientas adecuadas para mantener tu empresa al día y en total cumplimiento de las regulaciones:

- Ley Fintech: Asesoría práctica en la implementación normativa con y su vinculación con la industria aseguradora.
- Procesos de compliance relacionados con la industria Insurtech y de seguros.
- Cyber y regulaciones de protección de datos en Chile: Políticas y procesos.
- Redacción, licencias, creación y comercialización de productos específicos para la industria de Insurtech (seguros masivos, inclusivos, micro seguros y paramétricos).
- Procesos de liquidación: Asesoría y adaptación a la industria Insurtech.
- Asesoría en la creación, establecimiento y operación de empresas ligadas al mundo del Insurtech.
- Litigación compleja en materia de cyber en general y especialmente respecto de controversias de seguros y reaseguros.

Roadmap



minsait
indra

Empresa Global de tecnología y consultoría, estrucuturada por mercados

Sector: Servicios Financieros (Seguros y Bancos)

Tipo de producto: Tecnología y Consultoría para Compañías, Corredores y Reaseguradores.

Fecha de lanzamiento: En Chile desde 1994, durante año 2022 adquire Nexus

Paises Operación:

- + 140 países

Personas en el equipo: 1.200 Chile

Equipo



Bernardo Waissmann
Director SSFF
Director responsable de la unidad de SSFF en Minsait en Chile.



Claudia Jorquera
Senior Manager Seguros
+ 15 años de experiencia en la industria aseguradora en Chile y Argentina desde el ámbito comercial hasta el ámbito de operaciones.



Ingrid Bustos
Manager Seguros
+ 20 años de experiencia en la industria aseguradora en Seguros Corporativos, Pyme y Bancaseguros, desde el desarrollo de productos, implementación, canales y procesos.

Contacto

Claudia Jorquera
ccjorquera@indracompany.com
https://www.indracompany.com
https://www.minsait.com

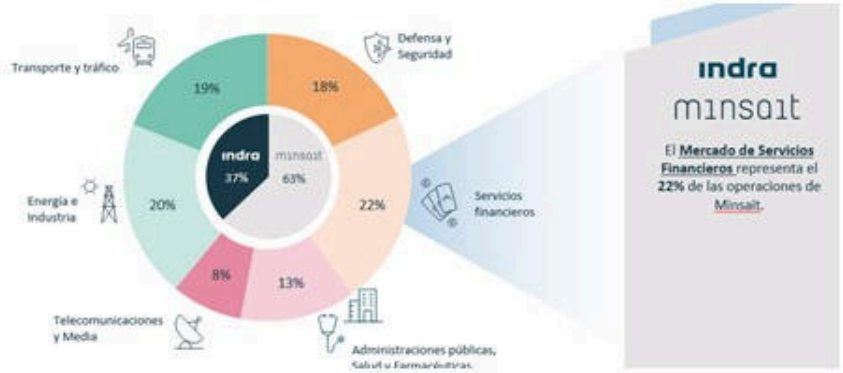
Updated: 08/01/2024

Somos una de las principales empresas globales de tecnología y consultoría y el socio tecnológico para los negocios clave de clientes en todo el mundo.

Problema / Solución / Producto



Mercado



Modelo de negocio

Hemos desarrollado capacidades y experiencias en Chile y en la Región, con profesionales dedicados a la industria de seguros, cubriendo el end-to-end, desde la definición y diseño hasta la implantación y puesta en marcha de diversos proyectos en la industria Aseguradora. Nuestro equipo está formado por más de 80 profesiones: consultores funciones expertos en seguros, arquitectos, desarrolladores, tester. Nuestros principales proyectos son: automatización de procesos, integraciones de ecosistemas, servicios de fábrica de desarrollo, redefinición de arquitecturas, consultoría de desarrollo del mercado y productos, planes de transformación digital, modelos de gobierno del dato.

SONDA®
make it easy

Perfil

Sector: **Soluciones TI**

Tipo de producto: **Soluciones de negocio, Servicios profesionales e, Infraestructura/Cloud**

Año de fundación: 1974

Personas en el equipo: **+ de 10 mil**

Paises Operación:

- Chile
- Colombia
- Perú
- Argentina
- Uruguay
- Brasil
- Ecuador
- México
- Estados Unidos
- Pánama
- Costa Rica
- Guatemala

Servicios

- Soluciones para aseguradoras
- Digital application services
- Cloud journey
- Ciber Seguridad
- Work Place Services
- Data Center
- Plataformas

Equipo Líder



Patricio Fuentes
Vicepresidente Banca y Seguros



Vanesa Malarin
Director de Productos Desarrollo de Oferta - Vertical Banca & Seguros



Sebastián Schneuer
Consultor Regional Soluciones de Seguro

Contacto

Sebastián Schneuer
sebastian.schneuer@sonda.com
www.sonda.com

Updated: 05/01/2024

Somos líderes en transformación digital en la región

Desafíos

Las compañías enfrentan permanentes desafíos tecnológicos en un entorno digital en evolución. Como la gestión de grandes volúmenes de datos, la ciberseguridad y la integración de tecnologías emergentes, entre otros. Superar estos desafíos es crucial para mantener la competitividad, mejorar la rentabilidad y ofrecer servicios de alta calidad para sus clientes.

Solución

Somos una empresa con una amplia experiencia integrando soluciones tecnológicas con presencia en Latinoamérica y Estados Unidos. Con estándares internacionales, certificaciones y la capacidad de abordar grandes proyectos. Impulsamos los ecosistemas win-win con las empresas que integramos, logrando de esta forma dar soluciones integrales a las compañías del mercado asegurador.

Ofrecemos soluciones ya sea modulares o integrales, que abarcan desde la tarificación, la venta digital, emisión de pólizas, procesos de cobranza y la atención del siniestro. El proceso de venta incluye tecnologías de biometría para verificar la identidad del cliente y herramientas para gestionar cobros y comunicaciones. Además, utilizamos tecnologías de IoT para recopilar información del asegurado y ofrecer seguros personalizados. La información recopilada se almacena de forma segura en Gestores documentales encriptados y puede ser analizada para actividades de marketing. En el proceso de siniestros, utilizamos tecnología de RPA, BPMS y Chatbots para automatizar el flujo, recibir declaraciones y detectar posibles fraudes.

Además, contamos con un Core de Seguros multiramos y un Core para corredoras de Seguros o Affinity.

Nuestra propuesta de valor

Somos una empresa integradora que combina nuestras propias soluciones con las soluciones de nuestros socios tecnológicos, lo que nos permite ofrecer un respaldo sólido y una integración completa de diferentes soluciones que se desarrollen en un corto plazo pero que perduren en el tiempo pues constantemente las evolucionamos con innovación.



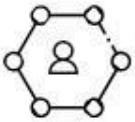
Socio estratégico para las Empresas de Seguro



Experiencia en la implementación de soluciones



Equipo de especialistas que hacen conversar la tecnología con el negocio y sacar el mayor provecho.



Oferta amplia y especializada

Nuestras soluciones son fruto de ese **conocimiento, experiencia, entendimiento del negocio asegurador** y de los mercados en la región.

InsurteChile®

Co-Creando la Protección del Futuro

Muchas Gracias

Asociación Gremial InsurteChile
Fono: (56 9) 9289 8013
Correo: hola@insurtechile.org
Web: insurtechile.org

Síguenos en:

InsurteChile

InsurteChile

InsurteChile