InsurteChile®



2025

MEMORIA ANUAL

Indice

En 2025, reafirmamos y profundizamos nuestro rol gremial en el ecosistema insurtech y de innovación en seguros en Chile, fomentando la colaboración y la innovación abierta, impulsando espacios de encuentro, difusión de conocimiento y diálogo estratégico, contribuyendo a una mirada compartida sobre los desafíos y oportunidades del mercado.

Esta memoria da cuenta de los principales hitos y avances alcanzados durante el período. Con una mirada de largo plazo, InsurteChile A.G continuará promoviendo una industria de seguros más innovadora, sostenible y centrada en las personas.

Introducción	05
Asociados	06
Gobierno Corporativo	10
Squads de trabajo	14
Alianza Insurtech Panámericana	25
Evolución Insurtech Latam	28
Indicadores clave	32
Onepagers	43

Rodrigo Labbé Arocca

Presidente Directorio InsurteChile A.G.

El año 2025 marca un punto de inflexión para InsurteChile. Si el 2024 fue el año en que nos atrevimos a materializar una visión ambiciosa, este año fue el de su consolidación y proyección regional.

Evolución Insurtech Latam dejó de ser únicamente un gran evento para transformarse en un verdadero punto de encuentro del ecosistema insurtech latinoamericano. La segunda edición de Eila no solo creció en escala, contenido y participación, sino que confirmó que Chile puede y debe jugar un rol articulador en la conversación regional sobre innovación en seguros. La presencia de participantes de 14 países, el alto nivel de seniority de los asistentes y la activa participación de la industria local dan cuenta de un evento que ya se posiciona como referente para la región.

Durante 2025 también profundizamos nuestro compromiso con los socios, ampliando las instancias de conexión, aprendizaje y generación de oportunidades concretas. Un ejemplo especialmente significativo fue la capacidad de apoyar y acompañar la participación de emprendedores chilenos en instancias internacionales como el InsureTech Connect en Las Vegas y rondas comerciales a México y Colombia; facilitando su exposición a mercados, actores y tendencias globales.

Creemos firmemente que ese es el rol de una asociación: abrir puertas, reducir barreras y acelerar el desarrollo del ecosistema.



Presidente

Asimismo, este año comenzamos a asumir un rol más protagónico en el debate público, participando activamente en medios, espacios de análisis y conversaciones estratégicas sobre el futuro de la industria. Este es un camino que queremos profundizar durante el próximo año, convencidos de que la innovación en seguros requiere no solo tecnología, sino también visión, diálogo y colaboración entre todos los actores.

Nada de esto sería posible sin el trabajo comprometido del equipo ejecutivo liderado por Andrea Triat, el apoyo constante del directorio, y la confianza de nuestros socios y aliados. Lo logrado en 2025 nos reafirma que vamos por el camino correcto y nos desafía a seguir elevando el impacto de InsurteChile A.G en Chile y en la región.



Andrea Triat García

Directora Ejecutiva y Co-Founder InsurteChile A.G.

El año 2025 fue un período de consolidación para InsurteChile A.G. Reafirmamos nuestro rol como actores relevantes dentro del ecosistema asegurador, impulsando de manera concreta la incorporación de tecnología, la colaboración entre actores y una mirada de largo plazo para el desarrollo del sector.

Uno de los focos principales del año fue acompañar al ecosistema en el entendimiento profundo de los cambios regulatorios que nos conducen hacia una nueva era en la administración y uso de los datos. En este contexto, el workshop de datos y regulaciones vigentes, realizado durante el primer semestre, junto con el e-book "Nueva Ley de Protección de Datos: Desafíos Regulatorios" y los distintos webinars orientados a la implementación de la normativa, contribuyeron de manera significativa a clarificar el marco regulatorio y sus implicancias prácticas para nuestros asociados.

Mantuvimos además un diálogo permanente con la Comisión para el Mercado Financiero, con el objetivo de contribuir al desarrollo de una "ley viva" de finanzas abiertas. Las conversaciones se centraron en la creación de valor, el análisis de casos de uso concretos y la definición de responsabilidades más activas para los distintos actores del sistema. Este enfoque ha sido bien recibido y confirma que, como país, avanzamos en la dirección correcta: dar mayor bienestar a las personas.
Durante el año realizamos 12 eventos, incluyendo dos rondas de negocios —una en Colombia y otra en México— que obtuvieron excelentes niveles de satisfacción entre los participantes. Asimismo, participamos activamente y apoyamos la presencia de nuestros asociados en eventos internacionales relevantes, incluyendo ITC, el evento de insurtech más grande y uno de los más influyentes a nivel global.

Cerramos el año con 82 asociados, lo que representa un crecimiento del 5% respecto del año anterior. De ellos, el 70% corresponde a insurtechs y startups, el 18% a socios colaborativos —incluidas compañías de seguros— y el 12% a socios aceleradores. Esta composición refleja el tipo de asociación que buscamos construir: una comunidad donde participan activamente actores relevantes de la industria aseguradora, pensando en mejoras concretas para el sector, sin perder el foco en potenciar y proyectar a las insurtechs como motor de innovación.

Más allá del crecimiento, me parece relevante destacar el alto nivel de participación: el 93% de nuestros asociados participó en al menos una actividad presencial de la asociación y el 70% lo hizo en dos o más instancias, reflejando un compromiso activo con la comunidad. Este trabajo se vio respaldado por un índice de satisfacción del 75% (NPS), resultado que valida el valor que estamos generando y, al mismo tiempo, nos desafía a seguir fortaleciendo los espacios de retroalimentación para continuar mejorando.



Andrea Triat García

Directora Ejecutiva y Co-Founder InsurteChile A.G.

Agradezco profundamente la confianza, participación y compromiso de cada uno de nuestros socios. Asimismo, agradezco el fundamental aporte del directorio, cuya mirada estratégica, apoyo permanente y confianza han sido clave para seguir avanzando y fortalecer el rol de InsurteChile en el ecosistema asegurador.

Finalmente, nada de lo alcanzado durante 2025 habría sido posible sin el compromiso y la dedicación del equipo ejecutivo de InsurteChile: un equipo pequeño, pero profundamente comprometido con el propósito de esta asociación. Agradezco sinceramente su trabajo, su profesionalismo y la pasión con la que enfrentan cada desafío, los que me hacen sentir profundamente orgullosa y me dan la tranquilidad de saber que estamos construyendo algo de largo plazo y con sentido.

Andrea Triat García

Directora Ejecutiva



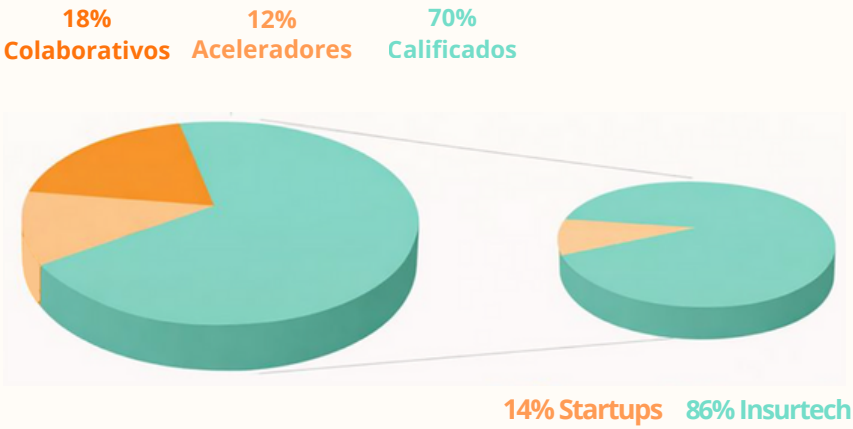
Asociados



Nuestros asociados son empresas y líderes que impulsan la innovación aseguradora con talento, visión y colaboración. Este año fortalecieron el ecosistema con nuevas iniciativas, participación activa en instancias estratégicas y una presencia creciente en la región, demostrando que cuando trabajamos juntos, no solo acompañamos la transformación de la industria, sino que la aceleramos.

Asociados 2025

A diciembre de 2025 contamos con un total de 82 empresas asociadas. Los Socios Calificados son 57, representando el 70%. Los Socios Aceleradores son 10 empresas que representan el 12% y, por último, los Socios Colaborativos son 15, representando un 18% del total de los asociados.





2024 a 2025

Durante 2025, se observó un crecimiento relevante en nuestra base de asociados en comparación con el año anterior. En particular, los Socios Calificados aumentaron en un 6%, pasando de 54 a 57 miembros. Por su parte, los Socios Aceleradores tuvo un crecimiento de un 25%, cerrando el año con un total de 10 asociados.



Socios calificados
Insurtech

Pertenecen a 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

Pertenecen a 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

Esta categoría de asociados se conforma por 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.

Socios aceleradores

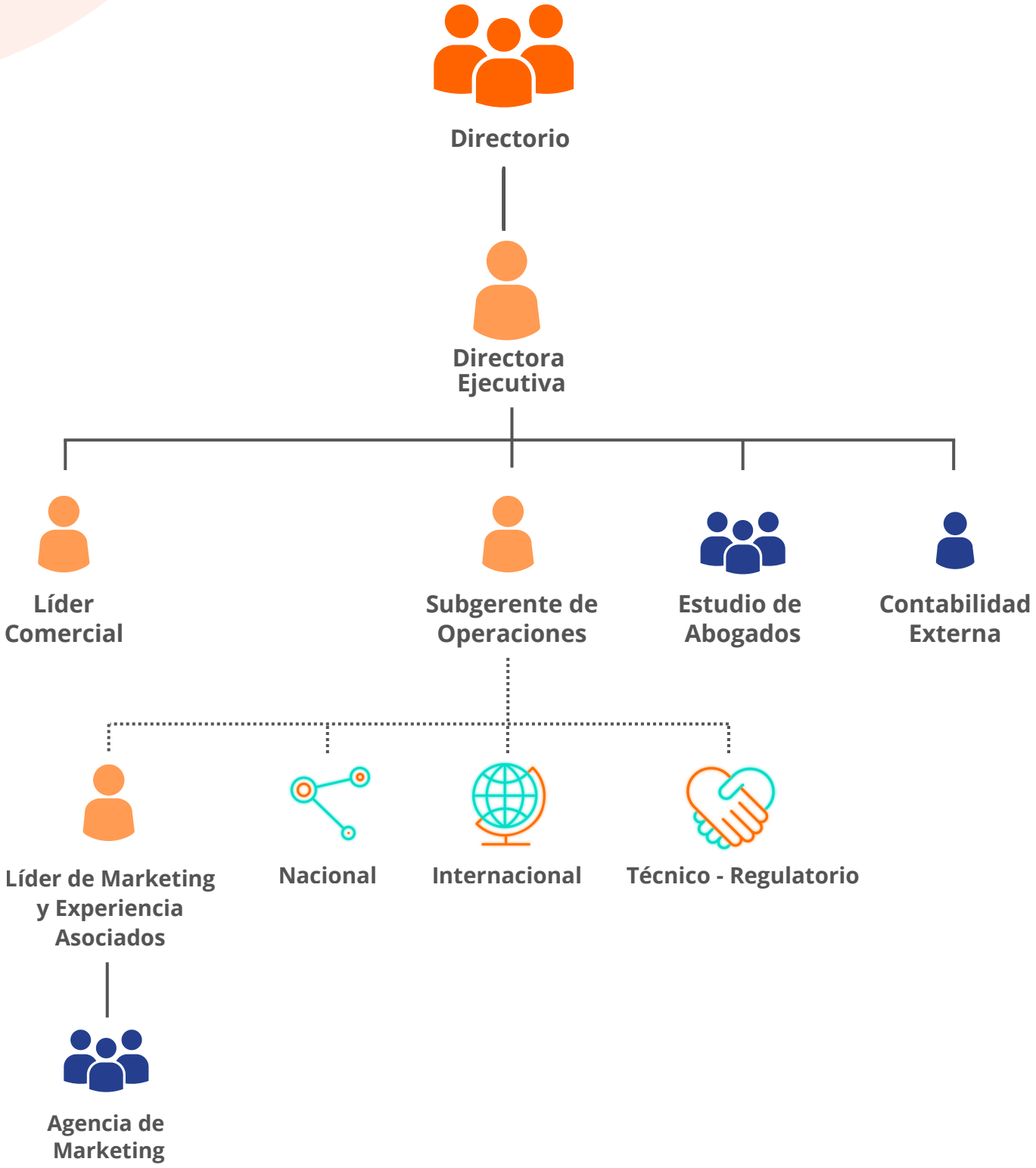
Esta categoría de asociados se conforma por empresas o corporaciones tecnológicas, de venture capital, estudios de abogados o consultoras, entre otras, que comparten el propósito de nuestra asociación de acelerar la industria mediante tecnología. Los asociados de esta categoría pueden aportar tanto a 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.

Gobierno Corporativo



Nuestro directorio está conformado por líderes con amplio conocimiento de la industria, comprometidos con impulsar su transformación de manera decidida y responsable. Son profesionales con sólida experiencia en seguros, tecnología, innovación y desarrollo empresarial, que comparten una visión común: construir un ecosistema más conectado, competitivo y centrado en las personas. Desde la definición estratégica hasta la articulación con actores clave del mercado, el Directorio guía el crecimiento de InsurteChile A.G., promueve nuevas oportunidades y vela porque cada iniciativa genere impacto y valor real para nuestros asociados y para el país.

Estructura


Directorio
Directora Ejecutiva
Líder Comercial
Subgerente de Operaciones
Estudio de Abogados
Contabilidad Externa
Líder de Marketing y Experiencia Asociados
Nacional
Internacional
Técnico - Regulatorio
Agencia de Marketing

Directorio

Nuestro Directorio aporta visión, gobernanza y criterio para la toma de decisiones clave, asegurando coherencia entre propósito, acciones y resultados. Su aporte fortalece la credibilidad de la asociación y su capacidad de incidir positivamente en el desarrollo del ecosistema.



Matías Stäger

Vicepresidente | InsurteChile
Co-Founder | QuePlan.Cl



Francisco Riveros

Chief Legal & Corporate Affairs Officer | Betterfly



Alfredo Leyton

Secretario | InsurteChile
CEO | Co-founder | 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

Nuestro equipo ejecutivo lidera la ejecución de la visión de InsurteChile A.G. con foco en colaboración, impacto y resultados. Con experiencia diversa en seguros, innovación, desarrollo de negocios, entre otras áreas, cada integrante aporta su experticia para fortalecer la operación, vinculación estratégica y crecimiento sostenible del ecosistema insurtech en Chile. Su trabajo diario impulsa iniciativas concretas que conectan a asociados, promueven oportunidades y agregan valor real para la industria y la sociedad.



Andrea Triat
Directora Ejecutiva y Co-Founder



María Fernanda Marchant
Líder Comercial

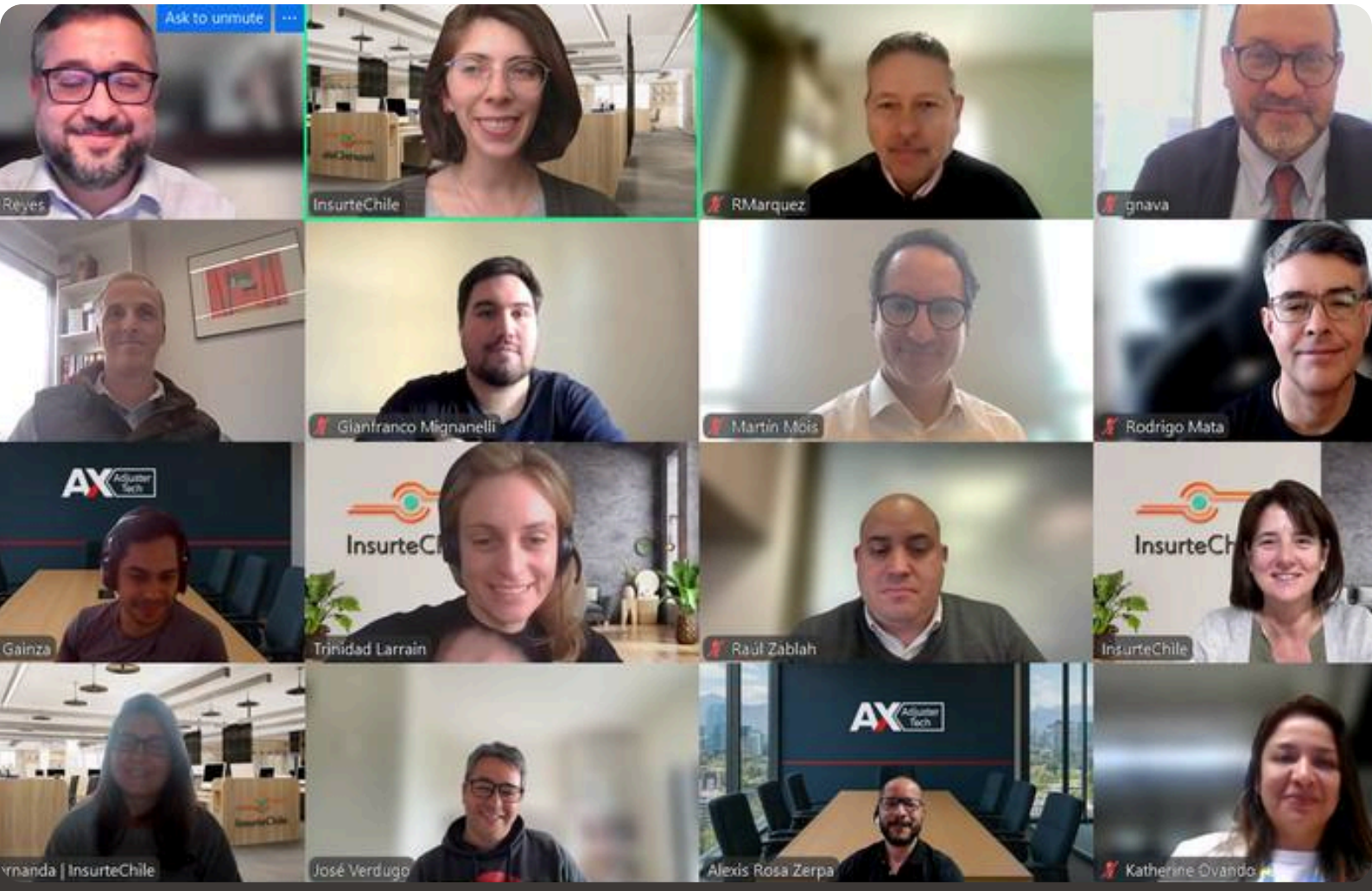


María Trinidad Larraín
Subgerente de Operaciones



Constanza Morales
Líder de Marketing y Experiencia Asociados

Squads de Trabajo



Los Squads de Trabajo son espacios colaborativos que fomentan la articulación del ecosistema asegurador. En ellos, las empresas socias participan activamente para abordar de manera conjunta los principales desafíos del sector. Se analizan temas estratégicos como el entorno legislativo y regulatorio, el desarrollo de iniciativas y soluciones para la industria, así como el networking. De este modo, los Squads fortalecen la colaboración entre actores tradicionales y emergentes del ecosistema.

Squads de Trabajo

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



Nacional:

Su propósito es fortalecer la vinculación entre las insurtechs, las compañías aseguradoras y los actores del ecosistema a nivel nacional. A través de instancias de aprendizaje, conexión y actividades como DemoDay, Traje a la Medida y Des-conectados, impulsa el crecimiento y la participación activa del ecosistema.



Internacional:

Tiene como objetivo visibilizar a las insurtechs chilenas, destacando su innovación, tecnología y modelos de negocio. A través de la Alianza Insurtech Panamerica (AIP), junto a México, Argentina y Colombia, fomentamos la colaboración regional y la expansión bilateral del ecosistema. Asimismo, fortalecemos el networking internacional, el acceso a nuevos mercados y la vinculación con inversionistas estratégicos, en coordinación con entidades como ProChile.



Técnico - Regulatorio:

Regulación y tecnología: Tiene como objetivo comprender y dimensionar el impacto de las nuevas regulaciones en el sector asegurador, para proponer cursos de acción adecuados en contenido legal y tecnológico y así, facilitar un mayor y profundo desarrollo de la industria como un actor clave en el desarrollo económico y social.



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.

Squads de trabajo

Línea de tiempo de los eventos

Enero

- Evento Anual Asociados InsurteChile

Marzo

- Des-conectados 3ra edición
- Programa Mentorías

Abril

- Workshop Protección de Datos

Mayo

Junio

- Demoday IA en seguros: De la idea al impacto

Julio

- Traje a la Medida
- Ronda de Negocios Colombia

Agosto

- Des-Conectados 4ta edición

Septiembre

- Eila25

Octubre

Noviembre

- Insurtech Live Sessions Chile 2025
- Webinar: Ley de protección de Datos
- Ronda de Negocios México

Diciembre

- Demoday IoT en Seguros

KPIs generales

Medir el desempeño y la satisfacción de nuestros asociados respecto de los eventos organizados por InsurteChile A.G., 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 2025: 80%
NPS Alcanzado: 75,1%

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 2025	Real 2025
1 o más eventos	80%	86%
2 o más eventos	60%	78%

Squad Nacional

Alcance
47 Empresas

NPS
87%

Evento Anual Asociados 2024

Jueves 09 de enero, 2025

La jornada destacó por la activa participación de nuestros asociados, con más de 80 participantes, cuyo compromiso fue fundamental para su éxito. Fue una valiosa instancia para compartir logros, fortalecer alianzas y proyectar el crecimiento y la innovación hacia 2025. También realizamos el lanzamiento de Eila25, bajo el lema "Acelerando la innovación aseguradora en Latam".











Des-Conectados 3ra Edición

Miércoles 12 de marzo, 2025

Se llevó a cabo un espacio de encuentro en el que participaron activamente 44 asociados, donde el networking, el buen ambiente y la colaboración fueron los principales protagonistas de la jornada.

En esta instancia, se realizó el lanzamiento del Programa de Mentorías.





Alcance
25 Empresas

NPS
74%

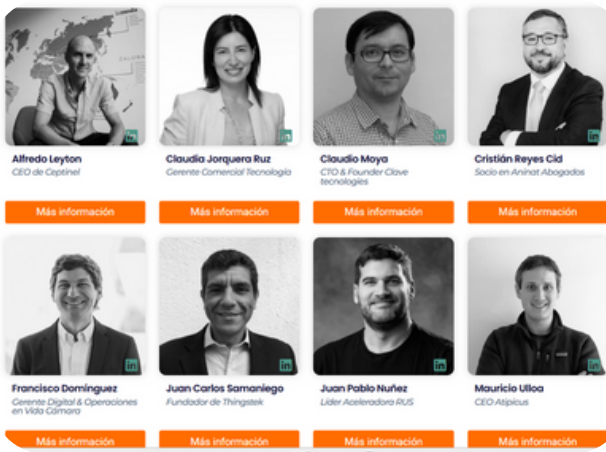


Programa de Mentorías

Miércoles 12 de marzo – A la actualidad

El Programa de Mentorías surge a partir de la Planificación Estratégica y se consolidó a través del trabajo desarrollado en las sesiones del Squad Nacional. Actualmente, 11 asociados participan en esta iniciativa, orientada a generar espacios de aprendizaje, intercambio de conocimiento y acompañamiento, que contribuyan al desarrollo y crecimiento de los socios.

Esta iniciativa, se encuentra actualmente disponible para nuestros socios, los invitamos a partipar a través de nuestra web https://insurtechile.org/mentores/



Squad Nacional



DemoDay IA en Seguros: De la idea al impacto

Alcance 17 Empresas | **NPS** 81%

Miércoles 18 de junio, 2025

Se realizó una jornada en la que 10 empresas asociadas —ComparaOnline, Medismart, EMET360, LISA Insurtech, Radar, Keedian, Minsait, Ceptinel, Mediclic y LET— presentaron sus soluciones basadas en IA. La actividad convocó a más de 130 asistentes, quienes pudieron conocer y profundizar en cómo la IA está transformando la industria de los seguros, en áreas como la gestión de siniestros, la suscripción y la prevención de riesgos.



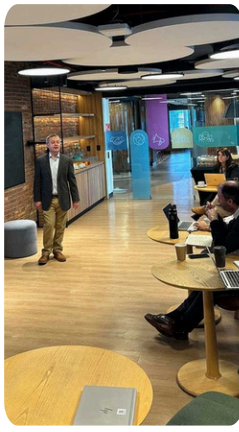


Traje a la Medida Cardif

Miércoles 2 de julio, 2025

Fue una jornada de innovación aplicada, donde 11 insurtechs asociadas presentaron sus soluciones frente al desafío concreto de evolucionar y profundizar en propuestas de valor para los seguros de movilidad.





Las startups abordaron desafíos reales de la industria, presentando soluciones tecnológicas con resultados medibles, como mejoras de hasta un 50% en eficiencia, automatización con seguimiento en tiempo real y mayor visibilidad del desempeño operativo. Esto permitió a los equipos comercial, operativo y de siniestros de Cardif conocer de primera mano las capacidades del ecosistema insurtech en seguros automotrices.

Alcance 11 Empresas | **NPS** 100%



Squad Nacional

Alcance
14 Empresas

NPS
57%

Des-Conectados 4ta Edición

Miércoles 20 de agosto, 2025

Una jornada que reunió a más de 30 asociados en un espacio de networking, adelantos exclusivos y actividades. En este encuentro dimos inicio a una nueva etapa de los Squads de Trabajo y lanzamos nuestra Comunidad de WhatsApp para fortalecer la colaboración. Además, compartimos un adelanto de los speakers y keynotes que formarían parte de Evolución Insurtech Latam 2025.











Insurtech Live Sessions

Jueves 20 de noviembre, 2025

Una instancia que participaron líderes de la innovación, inversión y transformación digital. Hubo dos paneles, el primero sobre construir una Insurtech: desde detectar un problema real hasta los desafíos de escalar. Y, el segundo, desde una mirada de los VC, abordamos las oportunidades y tendencias que están marcando el rumbo en LatAm.

Alcance
18 Empresas

NPS
100%





DemoDay IoT en Seguros

Jueves 11 de diciembre, 2025

Más de 100 asistentes se reunieron para conocer soluciones IoT donde presentaron 7 empresas asociadas con demostraciones en vivo para movilidad, salud y prevención de riesgos. Premiando a Jooycar como la empresa más innovadora en esta materia, votado por los mismos participantes. Además, se dio un espacio para mostrar nuestro próximo informe regional, junto a la AIP "Seguro Conectado en autos y flotas: evolución global y perspectivas en LATAM", disponible en enero de 2026.

Alcance
22 Empresas

NPS
80%









Squad Internacional

Ronda de Negocios Colombia 2025

Alcance
7 Empresas

NPS
100%









Este encuentro se desarrolló en dos instancias: la primera, un espacio de camaradería y conexión que reunió a insurtechs de Chile y Colombia con el objetivo de fortalecer la colaboración regional, junto a la Asociación Insurtech Colombia (AIC). La segunda fue una jornada con más de 40 asistentes se reunieron en la Residencia Oficial de la Embajada de Chile en Colombia, incluyendo aseguradoras, corredores, empresas de asistencia e instituciones financieras. La actividad contó con la colaboración de ProChile y la Cámara de Comercio Colombo Chilena, consolidando un espacio de networking enfocado en la transformación digital del sector asegurador.

Ronda de Negocios México 2025

Alcance
4 Empresas

NPS
50%

Una edición para fortalecer oportunidades entre los ecosistemas de Chile y México. Nuestros asociados Pawer, Firefly Digital Solutions, In Motion y Keedian participaron en una agenda de actividades en Ciudad de México. La delegación formó parte de instancias de camaradería, reuniones bilaterales, networking y charlas especializadas. Además, presentaron sus soluciones en el México Insurtech Summit 2025, generando nuevas oportunidades de vinculación y negocio, también participaron en el Chilean Innovation Tech Summit junto a ProChile México y Google. Esta presencia fortaleció la visibilidad y proyección internacional del ecosistema insurtech chileno.







ITC Las Vegas 2025

Como parte de nuestro compromiso gremial con el fortalecimiento y la internacionalización del ecosistema insurtech, apoyamos activamente a nuestras empresas asociadas, para que tengan presencia en espacios estratégicos de alcance global. En este marco, facilitamos la participación de cuatro insurtechs, entre ellas Radar, 123Seguro, EmbedX y Autoinspector con un booth en ITC Vegas, InsureTech Connect 2025, uno de los eventos más relevantes del mundo en innovación para la industria aseguradora, que se realizó entre el 14 y el 16 de octubre en Mandalay Bay, Las Vegas. Esta iniciativa permitió que empresas asociadas representaran a Chile y a la región en el principal encuentro global del sector, un espacio donde convergen líderes de la industria, startups, inversionistas y aseguradoras para impulsar el desarrollo del futuro de los seguros.









México Insurtech Summit 2025 (MIS)

En el marco de nuestro trabajo de articulación regional, y junto al apoyo de la Asociación InsurTech México (AIM), facilitamos la participación de nuestras empresas asociadas: Pawer, Firefly Digital Solutions, In Motion y Keedian, quienes tuvieron la oportunidad de presentar sus soluciones en el escenario del MIS, uno de los encuentros más relevantes del ecosistema insurtech de la región.

Esta participación permitió impulsar nuevas oportunidades de vinculación, visibilidad y crecimiento, fortaleciendo el posicionamiento de nuestras empresas asociadas en el mercado latinoamericano y promoviendo la colaboración entre startups, aseguradoras, inversionistas y otros actores clave de la industria.








Squad Técnico-Regulatorio

Workshop "Protección de Datos: Desafíos Regulatorios"

Alcance
17 Empresas

NPS
94%

Miércoles 23 de abril, 2025

La instancia contó con una activa participación de nuestros asociados en mesas de trabajo enfocadas en armonización normativa, roles del mercado asegurador y portabilidad de datos. Este espacio permitió compartir visiones, abrir el debate y avanzar en el entendimiento de las definiciones y el alcance de la Ley de Protección de Datos.





E-book Datos y Ciberseguridad: Desafíos Regulatorios



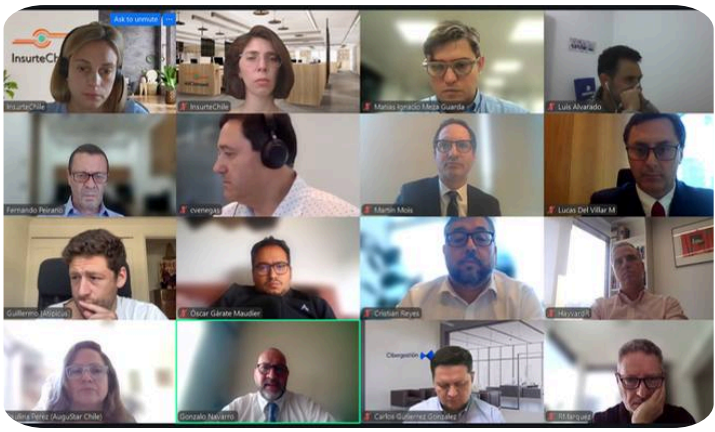
Un documento que aborda de manera integral los principales riesgos, vacíos normativos y oportunidades asociados al manejo de datos y la ciberseguridad en el ecosistema asegurador, constituyéndose en una guía práctica y concreta para la industria.

El trabajo es el resultado de un esfuerzo colaborativo entre los miembros del squad, junto al valioso aporte de especialistas del sector: Cristián R. Reyes Cid, Socio de Aninat Abogados; Mauricio Ulloa, Co-Founder & CEO de Atipicus; y Rodrigo H., Partner de Kennedys.

Webinar "Ley de Protección de Datos"

NPS
46%

El encuentro reunió a más de 90 participantes de todo el ecosistema asegurador y financiero-tecnológico, incluyendo aseguradoras, corredores, insurtechs y estudios jurídicos. Expertos del ámbito público y privado entregaron una visión técnica sobre los principales desafíos de la nueva Ley N°21.719, que moderniza de manera estructural la Ley N°19.628. Dentro de la sesión, se destacó la creación de una Agencia de Protección de Datos autónoma, el alcance extraterritorial de la normativa y un nuevo régimen sancionatorio más exigente.



Squad Posicionamiento

InsurLab Chile - Ciclo de Podcast

InsurLab Chile es el primer ciclo de podcast creado como un espacio de conversación con líderes, innovadores y expertos del ecosistema insurtech. Cuenta con seis capítulos y la participación de referentes como Rodrigo Labbé, Presidente de Insurtechile y CEO & Co-Founder de Jooycar; Mariano Trullenque, CEO de Compara; Julián Bersano, CEO y Co-Founder de Klimber; Amanda Jacobson, Co-Founder de Radar; Carlos Molineiro, Gerente General de Virtualpos; Mauricio Ulloa, CEO y Co-Founder de Atipicus; Alfredo Leyton, CEO de Ceptinel; y Martín Ferrari, CEO de 123Seguro. El ciclo fue moderado por Hernán Fernández, periodista económico especializado en el sector asegurador, con amplia experiencia en medios gráficos, digitales y televisivos, enfocado en la actualidad del mercado, la transformación digital y la generación de cultura del seguro.

A la fecha, esta iniciativa cuenta con más de 100 reproducciones y se encuentra disponible a través de Spotify y YouTube, buscando acercar conocimiento, abrir diálogos y fortalecer la conexión de la comunidad insurtech, explorando tendencias, desafíos y oportunidades que están transformando la industria, con foco en nuevas tecnologías, experiencia del cliente y la evolución del modelo asegurador.













Alianza Insurtech Panamerica





La Alianza Insurtech Panamericana (AIP) es una red regional que reúne a las asociaciones insurtech de México, Colombia, Chile y Argentina, junto con aseguradoras, reaseguradoras, bigtechs e insurtechs, con el objetivo de impulsar la innovación, la colaboración y el crecimiento sostenible de la industria aseguradora en América Latina.

InsurteChile y AIP
Colaboración Regional

A lo largo del año, hemos trabajado de manera colaborativa junto a la Alianza Insurtech Panamericana (AIP), consolidando una relación estratégica orientada a impulsar nuevas iniciativas y fortalecer el ecosistema insurtech en toda la región. Esta colaboración ha permitido articular esfuerzos entre distintos países, generando espacios de diálogo a nivel regional y promoviendo el intercambio de conocimientos, experiencias y buenas prácticas entre los actores que conforman la industria aseguradora y tecnológica.

Actualmente, la AIP reúne a más de 250 socios, conformando una red diversa e integrada por insurtechs, empresas aseguradoras, corporaciones, inversionistas, asociaciones y otros actores clave del ecosistema. Esta amplia base de miembros permite potenciar sinergias, escalar iniciativas de impacto regional y fortalecer la colaboración público-privada, contribuyendo al desarrollo sostenible del mercado asegurador en América Latina. La participación activa que tenemos con la AIP refuerza nuestro compromiso con la integración regional, la innovación abierta y la construcción de un ecosistema más dinámico, inclusivo y conectado, capaz de generar valor tanto para la industria como para las personas. Asimismo, cabe destacar el trabajo colaborativo que mantenemos junto a las asociaciones que forman parte de esta alianza, Chile, México, Colombia y Argentina.

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

PNUD

El PNUD en América Latina y el Caribe, junto a la AIP (Alianza Insurtech Panamericana), presentaron un reporte sin precedentes sobre el ecosistema insurtech y su aporte a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y a las políticas ASG. Este informe constituye una herramienta pionera de diagnóstico, que identifica avances, desafíos y oportunidades del sector. Su lanzamiento se realizó de forma simultánea en ICII25 (Ecuador) e ITC Vegas (EE. UU.).





El estudio contó con la participación de más de 60 insurtechs de la región, entre ellas 18 insurtechs/startups de InsurteChile A.G., cuyo compromiso fue fundamental para su desarrollo.

Mesas de Trabajo

Mesa de Open Insurance: Dentro de esta mesa se busca nivelar el conocimiento técnico y regulatorio sobre OpenInsurance, mapear y desarrollar casos de uso concretos en la región y producir un whitepaper colaborativo estratégico, con la participación de actores clave del ecosistema asegurador, Insurtechs, aseguradoras, habilitadores, organismos públicos, entre otros.

Mesa de Mujeres: Tiene como objetivo identificar y analizar las brechas y oportunidades del sector asegurador para las mujeres de distintos niveles socioeconómicos en México, Colombia, Argentina y Chile. A partir del análisis de tendencias, marcos regulatorios, casos de éxito y comportamiento de las mujeres como tomadoras de decisión, se generó un diagnóstico integral del mercado.

Mesa de Microseguros y Seguros Inclusivos: Busca impulsar soluciones de seguros inclusivos en América Latina y el Caribe, aprovechando el ecosistema insurtech para cerrar brechas de protección y promover sistemas más accesibles, asequibles, adaptados, disponibles y conscientes.

White Paper



En el marco del DemoDay IoT en Seguros, la Alianza Insurtech Panamericana (AIP) anunció el próximo lanzamiento de su informe regional "Seguro Conectado en autos y flotas: evolución global y perspectivas en LATAM", disponible en enero de 2026. Este documento recopila aprendizajes, tendencias y oportunidades clave para el ecosistema asegurador regional. El informe está orientado a equipos ejecutivos, líderes de innovación, data & analytics, canales digitales y reguladores. La iniciativa busca aportar conocimiento estratégico para la toma de decisiones en un entorno cada vez más digitalizado.

eila.25



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. - 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

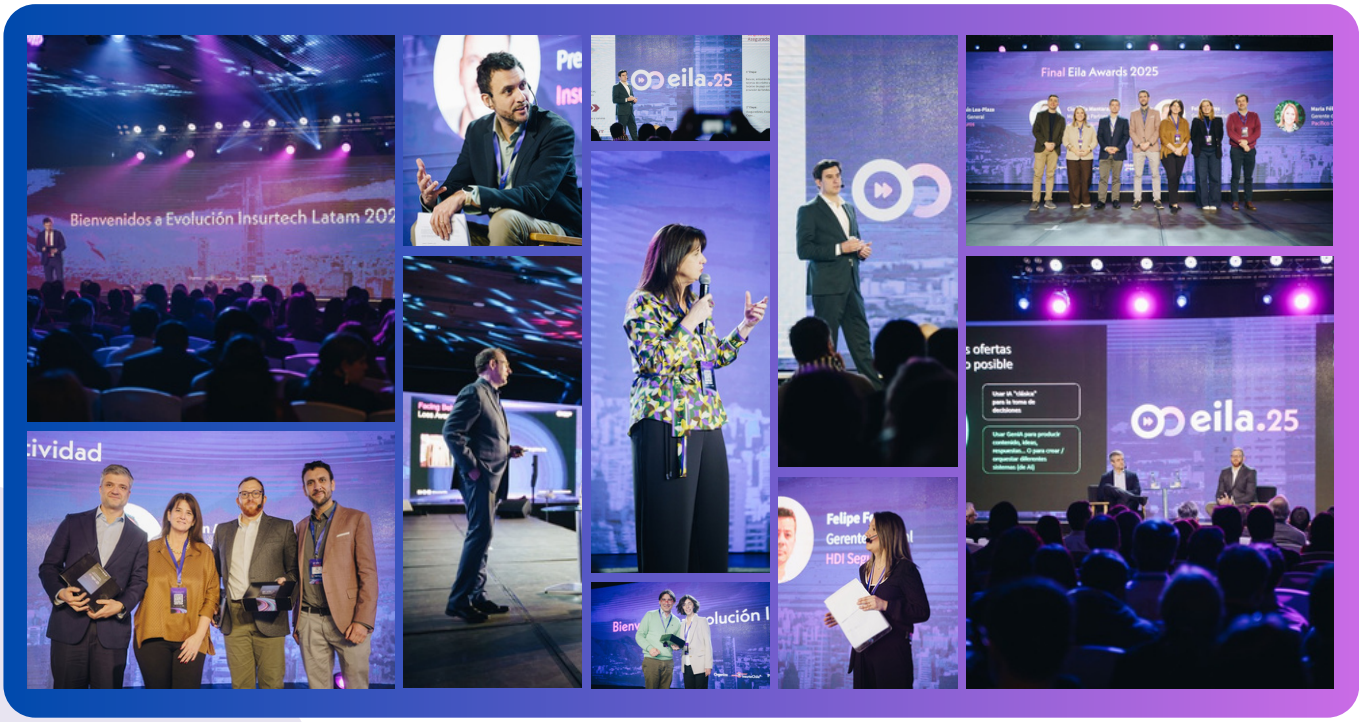
Cómo fue eila.25 (Evolución Insurtech Latam)

La segunda edición de Evolución Insurtech Latam (Eila25) se consolidó como uno de los principales encuentros de innovación y tecnología aplicada a la industria aseguradora en Latinoamérica. Realizado en CentroParque, el evento reunió a más de 1.000 asistentes y a representantes de 14 países, confirmando el posicionamiento de Chile como un hub regional de insurtech e innovación digital.

A lo largo de dos jornadas de conferencias, conversatorios y espacios de networking, Eila25 contó con la participación de destacados speakers internacionales y regionales, entre ellos ejecutivos de Meanwhile, Mercado Libre, Media Markt, Boston Consulting Group, Kaleido Life Insurance e Itrend, quienes compartieron visiones estratégicas sobre el impacto de la inteligencia artificial y la transformación digital en el sector asegurador.

El encuentro destacó el rol de Chile como una plataforma de innovación exportable, poniendo en valor el talento local, la madurez digital del ecosistema y un entorno regulatorio moderno, impulsado por la Ley Fintech, el sandbox regulatorio y la colaboración público-privada como motor de desarrollo y escalabilidad regional.

El cierre de Eila25 estuvo marcado por la entrega de los Eila Awards, que reconocen a startups y empresas consolidadas por su impacto, innovación y aporte al desarrollo del ecosistema insurtech. En la categoría Emergente, el reconocimiento fue otorgado a Radar, por su propuesta en conciliación de operaciones financieras. En la categoría Consolidada, el premio fue para Lisa Insurtech, destacada por su gestión de siniestros basada en inteligencia artificial y su alto valor estratégico para aseguradoras y clientes.



Métricas clave

1.019
Asistentes

295
Empresas

14
Paises

Participación de la industria chilena

23 **80% del mercado chileno**
Compañías de Vida

19 **86% del mercado chileno**
Compañías de Generales

App

92%
Reuniones positivas

1.364
Chats Únicos

513
Reuniones 1 a 1



eila.25

Comentarios de asistentes

Una gran experiencia que nos permitió crear muchas puntas de nuevos negocios para este siguiente año, gracias por el evento y la capacidad de atraer a los actores importantes.

Excelente evento... se debe repetir.

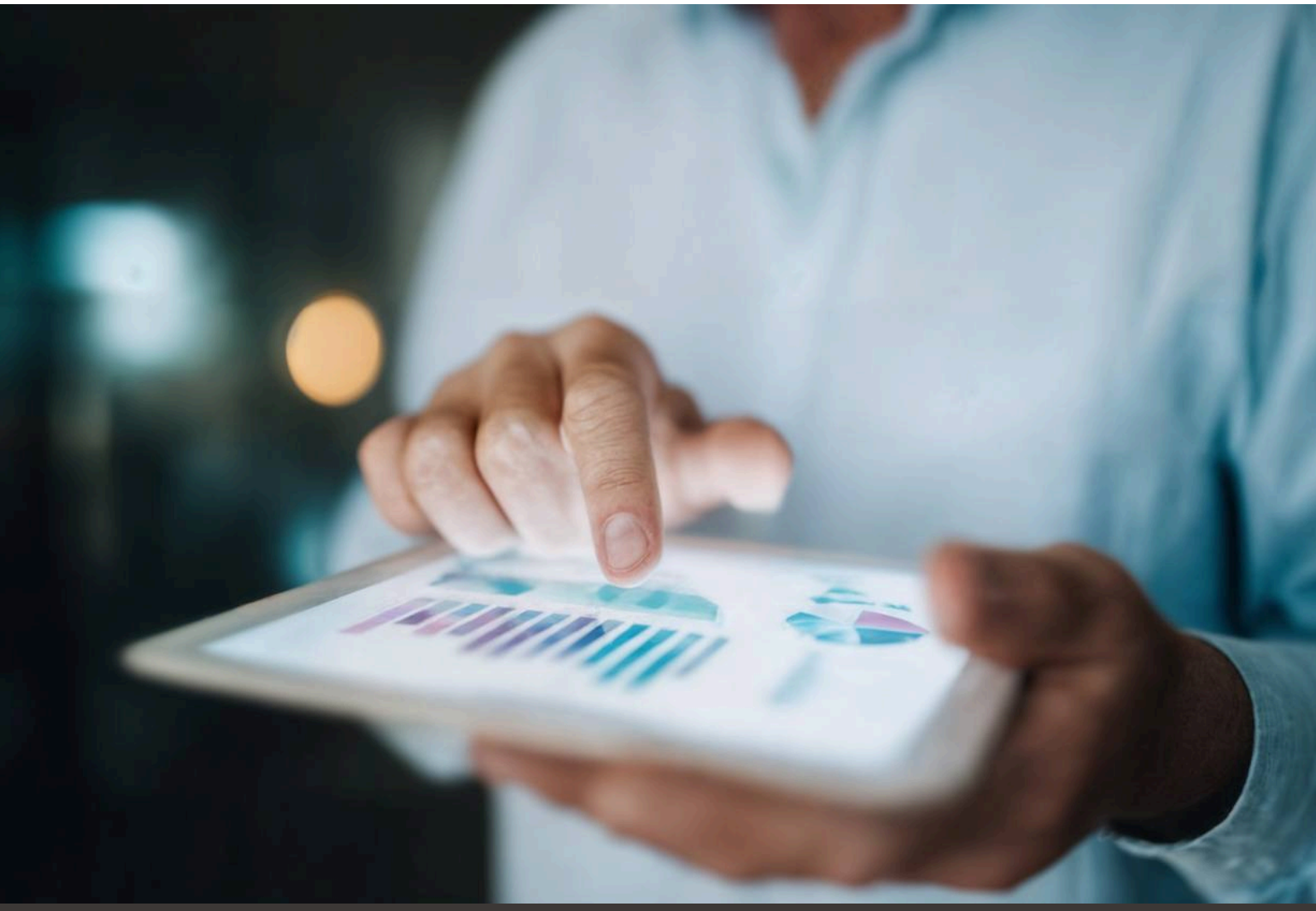
Utilizamos Eila App durante el evento y fue útil para establecer conexiones con otros participantes.

Excelente trabajo, muchas gracias por llevar a cabo esta iniciativa.

Eila25 cumplió nuestras expectativas de generar contactos y oportunidades incluso más de lo esperado.

El evento fue espectacular, muy bien organizado y cumple 100% con lo que como empresa esperamos.

KPIs LinkedIn, webs e Instagram

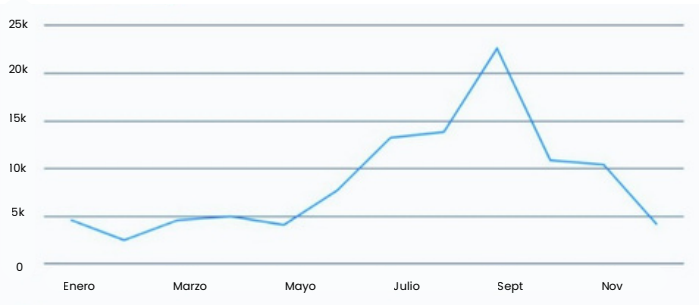


El impacto de nuestros canales se refleja en cifras que muestran la evolución de resultados entre 2024 y 2025, a través de indicadores clave que evidencian su crecimiento, alcance y consolidación. Estos resultados dan cuenta del desempeño y la eficiencia de nuestras plataformas de comunicación y vinculación, así como de su contribución directa al cumplimiento de los objetivos estratégicos de la organización.

LinkedIn
Datos destacados de seguidores
Al cierre 2025

6.364
Total de Seguidores

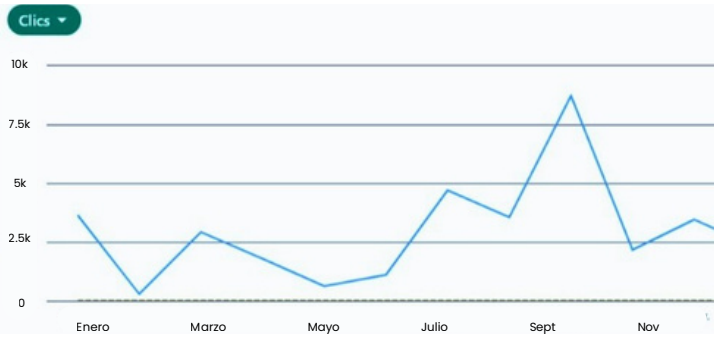
81
Nuevos seguidores



Miembros Alcanzados

- Aumento progresivo desde mayo.
- Máximo alcance en septiembre (22K).

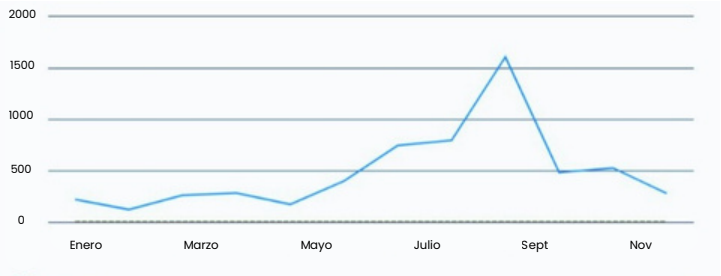
Conclusión:
LinkedIn amplificó bien el contenido en Q3. El algoritmo respondió positivamente a la actividad y tipo de publicaciones de ese período.



Clics

- Fuerte alza entre julio y septiembre, con el punto máximo en septiembre.

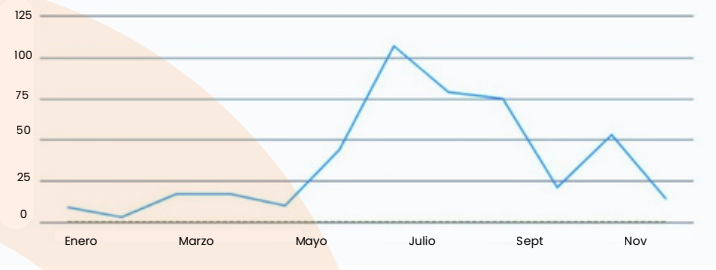
Conclusión:
El contenido de Q3 (jul–sep) fue el más efectivo para generar interés y visitas.



Reacciones

- Crecimiento gradual desde mayo.
- Peak en septiembre, alineado con los clics.

Conclusión:
Buen engagement emocional con la audiencia, especialmente en el segundo semestre.



Comentarios

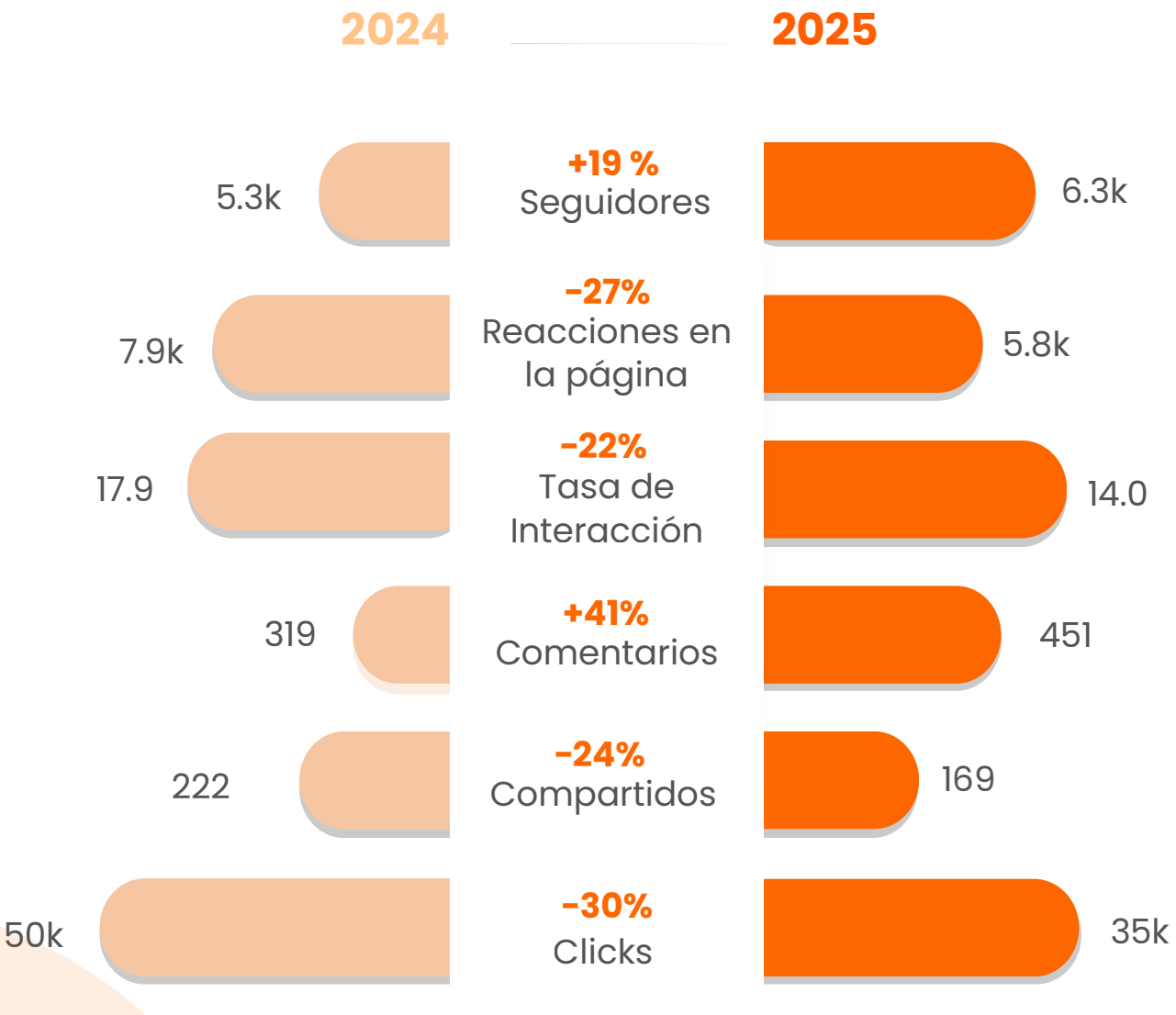
- Indicador más valioso de engagement.
- Peak en julio, incluso antes del máximo de alcance.
- Caída pronunciada desde septiembre.

Conclusión:
El contenido de mitad de año generó más conversación (probablemente más reflexivo, técnico o participativo).

LinkedIn
Evolución de Resultados 2024 vs 2025

LinkedIn se consolidó como un canal clave de posicionamiento para InsurteChile, con alto alcance y engagement orgánico, destacando especialmente el contenido asociado a eventos, innovación y formato video, reforzando el rol del canal como plataforma clave para visibilizar iniciativas, fortalecer la marca institucional y conectar con actores relevantes del ecosistema asegurador e insurtech.

Durante el segundo semestre se registró el mejor desempeño del año, evidenciando una evolución positiva en métricas clave y estableciendo una base sólida para escalar resultados y profundizar la estrategia de contenidos en 2026.



Web

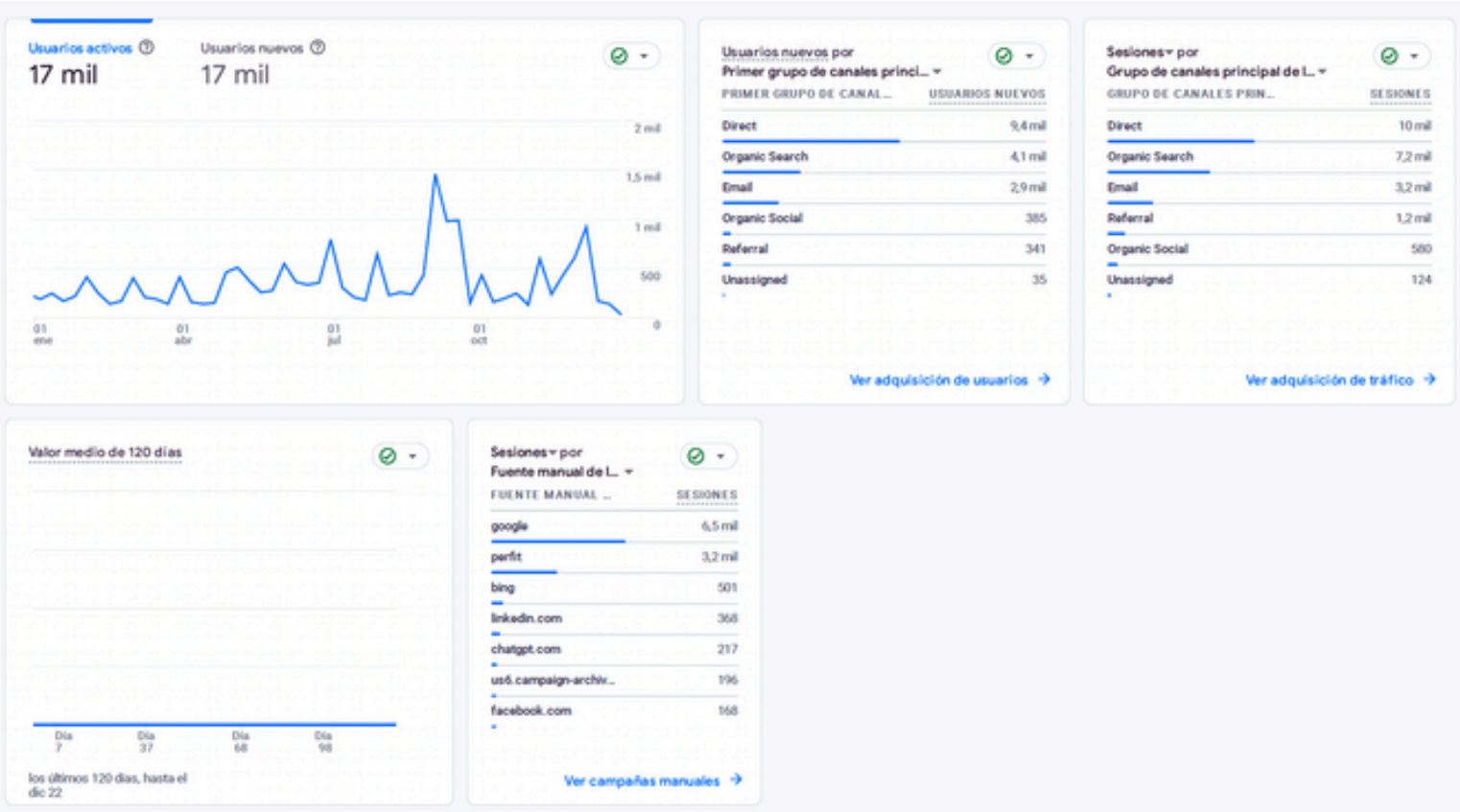
Datos destacados desde enero hasta diciembre de 2025

El sitio presenta un alcance sólido con 17,000 usuarios activos, destacando una notable capacidad de atracción de nuevas audiencias. El desempeño se caracteriza por los siguientes puntos clave:

- Fortaleza en Adquisición: Se observa una excelente salud en el posicionamiento SEO (4.1k usuarios orgánicos) y una alta efectividad en las estrategias de Email Marketing (vía Perfit), que se consolida como un motor crítico de tráfico.

- Impacto Estacional: El pico de tráfico registrado en octubre demuestra que las acciones de comunicación tienen una alta capacidad de respuesta y generación de interés masivo.

- Diversificación de Fuentes: La presencia de tráfico desde LinkedIn y ChatGPT indica que el contenido resuena con una audiencia profesional y alineada a las nuevas tendencias de búsqueda.



Web
Desde enero hasta diciembre de 2025

El análisis del periodo **refleja una plataforma con una capacidad de atracción masiva y un buen posicionamiento orgánico**. Los indicadores positivos más relevantes son:

Calidad superior del Tráfico SEO: El canal de Organic Search se consolida como el activo más valioso. Con un tiempo de interacción medio de 1m 10s y aportando el 68% de los usuarios recurrentes, demuestra que el contenido del sitio es altamente relevante y capaz de generar fidelidad en la audiencia.

Reconocimiento de Marca (Tráfico Directo): El volumen de 9,397 usuarios directos (54% del total) sugiere un sólido posicionamiento de marca, indicando que una gran base de usuarios ya conoce y busca activamente la dirección del sitio.

Alta Tracción de Campañas Propias: La efectividad del canal de Email (Perfit) y los picos de tráfico registrados confirman que existe una *comunidad activa que responde rápidamente a las comunicaciones directas, logrando movilizar a cerca de 3,000 usuarios por esta vía.*

Volumen de interacción significativo: Se registraron más de 89,000 eventos totales, lo que evidencia un sitio "vivo" donde los usuarios no solo aterrizan, sino que exploran y generan una alta densidad de interacciones.

Perspectiva estratégica: El sitio ha logrado superar la fase de visibilidad, contando hoy con una base crítica de 17,200 usuarios. La estabilidad del SEO y la recurrencia de los usuarios orgánicos proporcionan la base perfecta para escalar objetivos de conversión y rentabilizar el tráfico actual.



	Primer grupo de... (predeterminado)	Total de usuarios	Usuarios nuevos	Usuarios recurrentes	Tiempo de interacción medio por usuario activo	Sesiones con interacción por usuario activo	Número de eventos (Todos los eventos)	Eventos clave (Todos los eventos)
	Total	17.264	17.275	1.495	27 s	0,49	89.000	0,00
1	Direct	9.397 (54,43 %)	9.432 (54,6 %)	340 (22,74 %)	14 s	0,31	40.246 (45,22 %)	0,00 (-)
2	Organic Search	4.199 (24,32 %)	4.133 (23,92 %)	1.018 (68,09 %)	1 min y 10 s	0,97	33.227 (37,33 %)	0,00 (-)
3	Email	2.942 (17,04 %)	2.949 (17,07 %)	21 (1,4 %)	5 s	0,34	11.179 (12,56 %)	0,00 (-)
4	Organic Social	388 (2,25 %)	385 (2,23 %)	19 (1,27 %)	17 s	0,49	1.646 (1,85 %)	0,00 (-)
5	Referral	344 (1,99 %)	341 (1,97 %)	91 (6,09 %)	53 s	0,77	2.544 (2,86 %)	0,00 (-)

Web
Desde enero hasta diciembre de 2025

El análisis del comportamiento de los usuarios en **el sitio de InsurteChile revela una audiencia con un interés específico y creciente en los recursos de la organización**. Destacan los siguientes indicadores positivos:

Sólido volumen de visualizaciones: Con 32,000 vistas de página y 89,000 eventos totales, el sitio demuestra una dinámica constante. La relación de casi 3 eventos por cada vista sugiere que el usuario no es pasivo, sino que interactúa activamente con los elementos de la web.

Interés en contenidos de valor: Más allá de la página de inicio, las secciones de "Biblioteca" (1.3k vistas) y "Eventos" (1.3k vistas) se posicionan como los pilares de contenido. Esto es altamente positivo, ya que valida que la audiencia percibe al sitio como una fuente de conocimiento y un punto de encuentro para la industria.

Posicionamiento de marca y transparencia: El alto volumen en la sección "Nosotros" (1.7k vistas) indica un fuerte interés por conocer a los actores detrás de la organización, lo cual es fundamental para generar confianza en el ecosistema Insurtech.

Capacidad de respuesta a estímulos: El gráfico de "Vistas" muestra picos de actividad muy marcados (llegando a más de 2,000 vistas diarias en momentos puntuales). Esto confirma que las convocatorias a eventos o lanzamientos de informes en la "Biblioteca" tienen una alta tasa de respuesta por parte de la comunidad.

Fidelización semanal: El indicador de lealtad DAU / WAU (21%) muestra que una quinta parte de los usuarios activos semanales interactúa con el sitio diariamente durante periodos de campaña, lo que refleja un hábito de consumo recurrente en los momentos de mayor relevancia para la industria.

InsurteChile ha logrado consolidar un activo digital que funciona como un hub de recursos. El éxito de las secciones de Biblioteca y Eventos constituye la base ideal para implementar estrategias de captura de leads y fortalecer el liderazgo de pensamiento en el sector.



Web
Desde enero hasta diciembre de 2025

El análisis del volumen de eventos de InsurteChile **confirma un ecosistema digital con un alto grado de dinamismo y un interés genuino por parte de la audiencia**. Se destacan los siguientes indicadores de éxito:

Alta densidad de interacción: El sitio registra un promedio de 5,16 eventos por cada usuario activo. Esto es sumamente positivo, ya que indica que el visitante no se limita a aterrizar en la web, sino que realiza múltiples acciones (clics, scrolls, descargas), demostrando un interés activo en el contenido.

Compromiso cualitativo (User Engagement): Cerca de 7,000 usuarios (el 40% del total) generaron eventos de "engagement" profundo. Este grupo de usuarios presenta una frecuencia de interacción mayor (2,45 eventos de compromiso por usuario), lo que representa un núcleo sólido de audiencia altamente interesada en la propuesta de valor de Insurtechile.

Exploración de contenido: Con una relación de casi 2 páginas vistas por usuario, se evidencia que el tráfico navega más allá del punto de entrada, explorando las diferentes secciones (Biblioteca, Nosotros, Eventos) y consumiendo la oferta informativa de la plataforma.

Capacidad de movilización masiva: Los picos pronunciados en el gráfico de eventos coinciden con periodos de alta actividad institucional (septiembre y diciembre), lo que demuestra que las acciones de comunicación de Insurtechile son altamente efectivas para movilizar a la audiencia y generar picos de tráfico de hasta 7,000 eventos semanales.

"La plataforma ha logrado consolidar una base de 17,200 usuarios que interactúan de forma recurrente y profunda con el sitio. Con más de 89,000 interacciones totales, Insurtechile se posiciona como un referente digital con una audiencia activa, participativa y altamente receptiva a sus convocatorias y contenidos técnicos."



	Nombre del evento	Número de eventos	Total de usuarios	Número de eventos por usuario activo	Total de ingresos
	Total	89.000	17.264	5,16	0,00 $
1	page_view	32.374 (36,38 %)	17.248 (99,91 %)	1,88	0,00 $ (- %)
2	session_start	22.690 (25,49 %)	17.209 (99,68 %)	1,32	0,00 $ (- %)
3	first_visit	17.275 (19,41 %)	17.118 (99,15 %)	1,01	0,00 $ (- %)
4	user_engagement	16.661 (18,72 %)	6.971 (40,38 %)	2,45	0,00 $ (- %)

Web
Desde enero hasta diciembre de 2025

El análisis del inventario de páginas durante el periodo 2025 **confirma que InsurteChile se ha consolidado como un centro de referencia técnica y profesional para la industria**. Los resultados más destacados son:

Sólida construcción de confianza: La sección "nosotros" destaca con el tiempo de interacción más alto del sitio (57 segundos). Esto indica que los usuarios dedican casi un minuto a conocer la estructura y visión de la organización, un indicador clave de credibilidad y reputación de marca.

Biblioteca y Eventos como activos estratégicos: Las secciones de Biblioteca (1,294 vistas) y Eventos (1,255 vistas) mantienen niveles de permanencia superiores a la media (42s y 37s respectivamente). Esto valida que el valor diferencial de la plataforma reside en sus recursos técnicos y su capacidad de convocatoria.

Interés por el liderazgo y mentoría: La página de "Mentores" se posiciona rápidamente entre las 6 más visitadas, demostrando que existe una demanda activa por conectar con los expertos del ecosistema, lo que representa una oportunidad para programas de networking.

Efectividad del contenido técnico: Artículos sobre Transformación Digital 2025 y eventos como Eila25 lideran el tráfico de noticias. Llama la atención el estudio de digitalización 2024, que logra retener a los usuarios durante 42 segundos, confirmando que el público busca y consume informes de profundidad técnica.

Fidelidad de consulta: La página de "Calendario" presenta una métrica excepcional de 5,14 vistas por usuario, lo que sugiere que es una herramienta de consulta recurrente para los profesionales que planifican sus actividades según la agenda de InsurteChile.

InsurteChile no solo atrae volumen (17,251 usuarios), sino que retiene a una audiencia cualificada que consume activamente informes técnicos y perfiles de mentores. El alto compromiso en las páginas institucionales y de biblioteca posiciona a la web como el hub de conocimiento líder en el sector, con una base de usuarios que utiliza el sitio como herramienta de trabajo y consulta profesional.



Web
Evolución de Resultados 2024 vs 2025

2024		2025
8.3 mil	**+104,8 %** Usuarios activos	17 mil
19 mil	**+68,4 %** Visitas totales	32 mil
1° Home **2°** Nosotros **3°** Evento	Páginas más visitadas	**1°** Home **2°** Nosotros **3°** Biblioteca
	Origen de los usuarios	
4 mil busquedas organicas **3.8 mil** ingresos directos **331** redes sociales **182** referidos de otros sitios	**+2,5 %** **+144,7 %** **+17,2 %** **+89,0 %**	**4.1 mil** busquedas organicas **9.3 mil** ingresos directos **388** redes sociales **344** referidos de otros sitios

Instagram
Desde enero hasta diciembre de 2025

El análisis del rendimiento en Instagram durante 2025 revela una estrategia de contenidos altamente eficiente y con gran capacidad de viralización orgánica. Los hitos más positivos son:

Crecimiento orgánico exponencial: Se alcanzaron 64,300 visualizaciones y un alcance de 11,100 personas, logrando un incremento del 295.6% respecto al periodo anterior. Lo más destacable es que el 100% de este impacto fue de origen orgánico, demostrando que el contenido es intrínsecamente atractivo para la audiencia sin necesidad de inversión publicitaria.

Capacidad de viralización: El pico masivo registrado en septiembre/octubre evidencia un contenido de alto impacto (posiblemente un Reel o post clave) que logró romper la inercia del canal, multiplicando la visibilidad de la marca de forma repentina y efectiva.

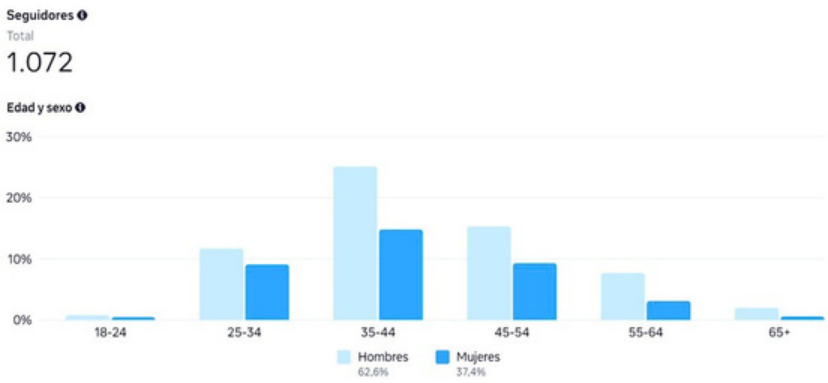
Comunidad activa y comprometida: Con 1,700 interacciones totales (un aumento del 100%), se confirma que la audiencia no solo consume el contenido de forma pasiva, sino que participa activamente, fortaleciendo el vínculo con la comunidad de InsurteChile.

Alta frecuencia de consumo: La relación entre visualizaciones (64k) y alcance (11k) indica que, en promedio, cada usuario vio el contenido casi 6 veces. Esto refleja un alto valor de re-visualización y una fuerte presencia de marca en el feed de los seguidores.

Instagram se ha consolidado como una potente herramienta de branding y visibilidad a coste cero. La capacidad de generar picos de más de 10,000 visualizaciones de forma orgánica posiciona a InsurteChile como un referente influyente en la conversación digital del sector, logrando un crecimiento de tres cifras en alcance e interacción.



Instagram
Desde enero hasta diciembre de 2025

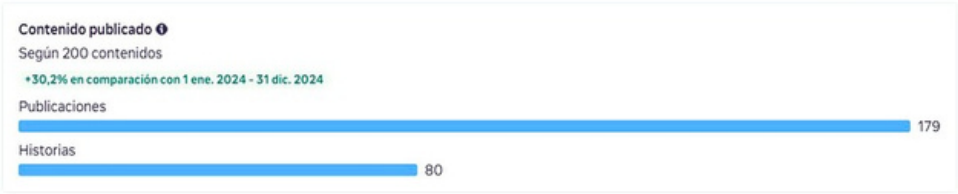


Datos demográficos

La audiencia de 1.072 seguidores es predominantemente masculina (62,6%) y se concentra en un rango de edad maduro (25-54 años), con un pico significativo en el grupo de 35-44 años.

Contenido destacado

El informe destaca que se han publicado 200 contenidos, con un notable incremento del 30.2% respecto al período anterior.





Contenido geográfico

El informe destaca una fuerte concentración geográfica, con Chile dominando el alcance tanto a nivel de país (51.8%) como de ciudad, siendo Santiago de Chile la principal (39.6%). Argentina se posiciona como el segundo mercado más relevante (24.3%), con Buenos Aires como su ciudad más destacada.

One Pagers



Es la carta de presentación frente a otros socios y potenciales clientes. En las siguientes páginas podrán revisar los OnePagers de nuestros asociados.

Indice
Insurtechs asociadas

46. AccuHealth
47. Adminse
48. AlmaMedis
49. AseguraOnline
50. Autoinspector
51. Ax Adjuster
52. Betterfly
53. Blitz
54. Boreal
55. Cacttus
56. Care Assistance
57. Ceptinel
58. Clave
59. Compara
60. EmbedX
61. Emet360
62. FinFast
63. Firefly Digital
64. Garantía Segura
65. Insurama
66. Jooycar
67. Klimber
68. LISA Insurtech
69. Mediclic
70. Mi Portal Seguro
71. MoviSmart
72. Nask
73. Noovo
74. Pawer
75. Plexotech
76. QuePlan.cl
77. Salvataggio
78. Targa Telematics
79. Teggium
80. Tondo
81. Tutenlabs
82. Utrace
83. Yapp
84. 123 Seguro

Startups

85. Gestioncar
86. Radar
87. Safesigner
88. Tridente Digital
89. VirtulPos

Aceleradores

90. Apside
91. HCS Capital
92. HK IT Experts
93. In Motion
94. Kennedys
95. Minsait
96. Oriont

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



AdminSE

Perfil

Sector: Insurtech
Tipo de producto: **Saas**
Nombre de Producto: **AdminSE – Kaizen AI**
Fecha de lanzamiento: (A) 2011 – (K) 2024
Personas en el equipo: 20

Paises Operación:

- Argentina
- Uruguay
- USA
- Brasil
- Chile

Productos Operación:

- Sistema Integral AdminSE
- API cotizador
- Agentes AI
- Chatbot

Equipo / C-Level



Sebastian Agustin Schuartzman
Puesto: Co-founder & CEO
- Referencia: Ingeniero en informática UBA.



Agustin Hernan Begue
Puesto: Co-founder & COO

Contacto

Sebastian Schuartzman
sschuartzman@adminse.com.ar
https://adminse.com.ar
Updated: 26/11/2025

AdminSE — Sistema de Gestión Integral de Seguros

Problema

El canal asegurador debe administrar múltiples instancias de información y gestión a lo largo del ciclo comercial. Esto puede dificultar la organización y la visibilidad integral de la cartera. La falta de una estructura unificada impacta en la eficiencia operativa. Y limita la capacidad de proyectar crecimiento sostenido.

Solución

AdminSE centraliza la gestión del canal asegurador en un único entorno, integrando procesos, datos y operaciones. La incorporación de IA avanzada potencia la eficiencia, mejora la experiencia del cliente y permite anticipar oportunidades de negocio. Una solución diseñada para simplificar la operatoria diaria y habilitar un crecimiento sostenible.

Producto

Sistema Integral:
Centraliza la operatoria del canal asegurador en un único entorno de trabajo. Integrando la gestión completa en un flujo operativo continuo, con información conectada y actualizada en cada etapa. Su módulo de indicadores permite visualizar la evolución del negocio y tomar decisiones con base en datos reales.
Kaizen AI:
Acompaña la operación diaria con agentes conversacionales orientados a tareas concretas. Gestiona solicitudes de documentación, recibe y estructura siniestros, y asiste en procesos de cotización, reduciendo tiempos y asegurando coherencia en la gestión. Su app y dashboard permiten monitorear el estado de cada gestión, priorizar acciones y tomar control en cualquier momento.

Mercado

Nuestra presencia actual en Argentina, Uruguay, Brasil, Chile y USA constituye la base para una expansión en Latinoamérica.

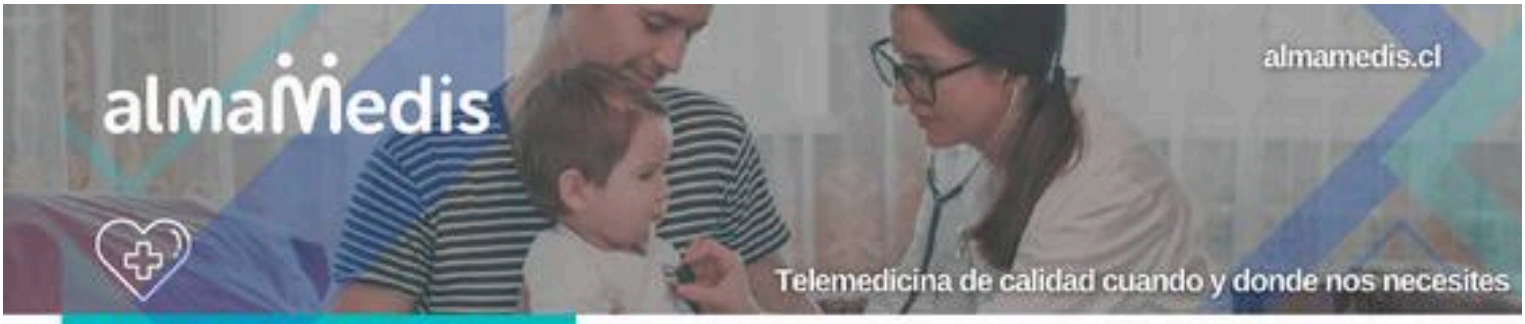
Modelo de Negocio

El modelo de negocios es Saas. (Software as a Service)

Roadmap







¿QUIÉNES SOMOS Y QUÉ HACEMOS?

Somos una empresa de telemedicina que ofrece soluciones de salud personalizadas para empresas y aseguradoras, las cuales suscriben nuestra atención para sus clientes o colaboradores.

¿CÓMO LO HACEMOS?

A través de nuestra plataforma digital, conectamos de manera efectiva y cercana a pacientes y profesionales de la salud, brindando una atención de calidad, segura y oportuna.

¿QUIÉNES FORMAN NUESTRO EQUIPO?

Somos un equipo multidisciplinario de más de 30 profesionales, apasionados por la salud y el bienestar de nuestros pacientes.

NUESTRO EQUIPO / C-LEVEL



Tomás Godoy Segovia
Gerente General



María Consuelo Puentes
Coordinadora Médica

VISIÓN

Ser una empresa líder en la prestación de servicios integrales de telemedicina y salud a nivel nacional y latinoamericano, brindando un servicio de calidad de forma ética y humana que promueva el bienestar de las personas y esté integrado a la comunidad.

MISIÓN

Conectar a nuestros pacientes con una atención médica de la más alta calidad utilizando la mejor red de profesionales y prestadores existentes en cada país, que nos permitan contribuir a mejorar la salud de las personas de manera humana, cercana y oportuna, utilizando herramientas tecnológicas que nos ayuden a resguardar la información de nuestros pacientes y clientes con los más altos estándares de seguridad.

PROPUESTA DE VALOR

Ofrecemos un servicio de telemedicina personalizado que agrega valor significativo tanto para tus colaboradores como para tus clientes. Nuestro servicio complementa los productos o servicios que ya ofreces, mejorando la calidad de vida y el bienestar de quienes lo utilizan. Además, impulsa la retención y fortalece el sentimiento de pertenencia, consolidando la valoración por tu producto. Nuestro amplio ecosistema de salud y constante compromiso por entregar una atención integral nos convierten en el complemento perfecto para cuidar a tus colaboradores o clientes.

MODELO DE NEGOCIOS Y PRODUCTO

Nuestro servicio de telemedicina se ofrece mediante planes anuales o mensuales contratados directamente por las empresas para sus colaboradores o clientes. Los contratantes pueden personalizar la experiencia de sus clientes a través de planes de salud multidisciplinarios, creando un subdominio, una línea telefónica y comunicaciones específicas para la empresa. La plataforma de telemedicina le permite a los usuarios atenderse con profesionales de la salud de manera humana, cercana y oportuna, además de generar una ficha médica digital que centraliza sus antecedentes y registros médicos

ROADMAP





+150.000 Pacientes

ISO 27.001 Certificado

Sello de calidad de software en telemedicina Certificado

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

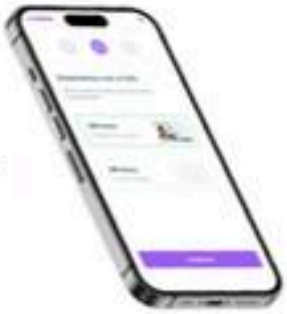
Solución

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





AX Adjuster Tech | Claims Inteligence

Liquidadores de Seguros

PERFIL

Sector: Seguros Generales
Tipo de producto: Aplicación Web
Nombre de Producto: NexusNet
Fecha de lanzamiento: Agosto 2024
Personas en el equipo: 6

PAISES OPERACIÓN:

- Chile

PRODUCTOS OPERACIÓN:

- Liquidación de Sinirestros de Property
- Inspecciones digitales
- Panel de trazabilidad para aseguradoras, corredores y asegurados
- Generación de informes de liquidación automatizados

EQUIPO / C-LEVEL



Alexis Rosa Zerpa
Founder & CEO



Ricardo Gainza Siso
Jefe Comercial y Alianzas Tech

CONTACTO

Contacto AX Adjuster
contacto@axadjuster.cl
axadjuster.cl
Updated: 10-08-2025

PROBLEMA

La liquidación tradicional de siniestros en **Property** es lenta y poco transparente. Asegurados, corredores de seguros y aseguradoras enfrentan procesos con baja trazabilidad.

SOLUCIÓN

Con **NexusNet**, transformamos la liquidación de siniestros en Property: centralizamos, digitalizamos y automatizamos cada etapa —desde la denuncia hasta el informe final— logrando procesos más rápidos y eficientes. Reducimos drásticamente los tiempos y aseguramos trazabilidad y transparencia total para todos los stakeholders.

PRODUCTO

En **Ax Adjuster Tech** somos liquidadores de seguros especializados en siniestros de Property. Nuestro producto principal es NexusNet, una plataforma inteligente de uso exclusivo que centraliza, digitaliza y automatiza todo el proceso de liquidación: desde la denuncia hasta el informe final. Entregamos procesos más rápidos, trazables y transparentes, brindando a aseguradoras, corredores y asegurados un servicio técnico de excelencia.

MERCADO

100% Chile



MODELO DEL NEGOCIO

En **Ax Adjuster Tech** trabajamos con un modelo **Business to Business to Consumer** (B2B2C), nuestro cliente directo son las aseguradoras, quienes contratan nuestros servicios de liquidación de siniestros de Property y acceden a nuestra plataforma exclusiva NexusNet. Sin embargo, el beneficiario final es el asegurado, que recibe una atención más rápida, procesos transparentes y resultados confiables gracias a la digitalización, automatización y trazabilidad que ofrecemos.

ROADMAP





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.

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 Garcia
Customer Success Director

Contacto de marketing

Juan Nicolás Rojas
nicolas.rojas@blitzrocks.com
https://blitzrocks.com

Actualizado: 06/enero/2025

"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

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

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

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.

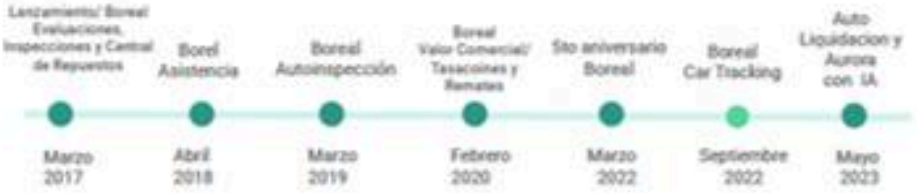
Potencial: Empresas de la industria aseguradora sector Autos, Liquidadores oficiales, Talleres y Proveedores de repuestos

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





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





Care Assistance

Perfil:

Sector: Insurtech y Bienestar Corporativo.

Tipo de producto: Ecosistema digital con dos líneas de negocio:

- **Bienestar:** Plataforma que brinda bienestar físico, emocional, social y financiero.
- **Vida:** Solución para la gestión del legado emocional.

Nombre de Producto: Care Assistance

Fecha de lanzamiento: Marzo, 2022

Paises Operación:

- Chile
- México
- Argentina
- Uruguay

Productos Operación:

- Bienestar
- Vida

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/
https://ca.clinicavirtual.com/bienestar

Updated: Diciembre, 2025.

Somos la revolución del bienestar



Programas de Bienestar y Legado
¡Tecnología, propósito y bienestar real!

Problema

Las organizaciones enfrentan desafíos para ofrecer soluciones de bienestar y vida que realmente conecten con las personas. Los programas tradicionales suelen tener baja usabilidad y escaso impacto emocional, lo que se traduce en una inversión con bajo retorno y una experiencia poco significativa para colaboradores y familias.

Solución

Ofrecemos un ecosistema innovador con dos líneas de negocio:

- Bienestar: Pilares integrales que abarcan salud física, emocional, social y financiera, diseñados para mejorar la calidad de vida y productividad de los colaboradores.
- Vida: Una plataforma única para la gestión del legado emocional, que permite grabar y compartir recuerdos, historias y mensajes significativos con seres queridos, fortaleciendo vínculos y bienestar emocional.

Producto

Somos pioneros en LATAM en soluciones digitales para bienestar corporativo y vida emocional. A través de nuestra plataforma, las organizaciones acceden a programas de alto impacto que promueven hábitos saludables, resiliencia emocional y conexión humana. Con nosotros, las empresas construyen culturas más sanas, productivas y con sentido.

Bienestar
Vida

Mercado

Actualmente brindamos Bienestar y Vida a **Chile, México, Argentina y Uruguay.**

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



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



clave technologies

kip.it

PERFIL

Sector: Seguros, salud.
Tipo de Producto: SaaS, Plataforma Componible.

- Kinetyc (2015)
- Kip.it (2025)

Personas en el equipo: 55

PAISES EN OPERACION:

Chile

PRODUCTOS EN OPERACION:

P&C Seguros Generales
Seguros de Vida y Salud
Garantías
Microseguros

EQUIPO C-LEVEL



Rubén Quezada
CEO&Founder



Claudio Moya
CTO&Founder



Miguel Nazar
Board Member



Raúl Alarcón
Board Member

CONTACTO

Rubén Quezada
rubén.quezada@clave.cl
www.clave-technologies.com
www.kipinsutech.com

Diciembre 2025

Infraestructura componible para el futuro del seguro

¿Quiénes somos?

Somos una insurtech chilena que lanzó Kip.it, una plataforma de seguros de arquitectura componible que permite a aseguradoras, corredores, MGAs y canales digitales lanzar, operar y escalar productos de seguros de manera ágil, interoperable y sin fricciones.

¿Qué problema resolvemos?

La industria aseguradora sigue operando con sistemas legacy que:

- Limitan la innovación y velocidad de respuesta
- Aumentan los costos de mantenimiento e integración
- Dificultan la creación de productos personalizados y multicanal
- No permiten adaptarse fácilmente a nuevas regulaciones o partners

Esto impide a las compañías competir en un entorno que exige agilidad, flexibilidad y colaboración.

Nuestra solución:

Kip.it es una **plataforma componible**, cloud-native y API-first, que permite diseñar, ajustar y escalar operaciones aseguradoras a partir de bloques funcionales que se conectan según las necesidades de cada negocio
Funciona con una arquitectura de microservicios que se adaptan a cualquier modelo de negocio o canal de distribución.

Nuestro impacto:

Kip.it libera a las aseguradoras de la rigidez de los sistemas heredados, permitiéndoles innovar, reducir costos y llegar a nuevos segmentos con productos relevantes, accesibles y escalables.

Roadmap:

2008	2012	2015	2023	2025
Nace Clave Technologies	Modelo Accord	KINETYC P&C Life&health	Aporte de Capital	Lanzamiento Kip.it

Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



AICPA SOC 2

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

Maria 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



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

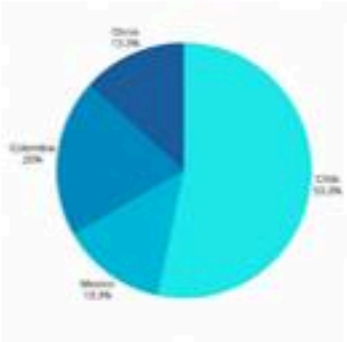
EmbedX permite a aseguradoras y corredoras de seguros, así como a marcas, entregar experiencias 100% digitales y automatizadas de manera rápida y eficiente.

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

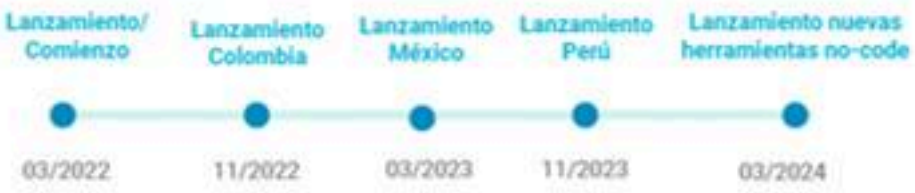
Actualmente tenemos presencia principalmente en 3 países, siendo chile nuestro mayor mercado, creciendo 3x en el último año, mientras que Colombia y México estamos recién entrando pero con crecimiento constante, siendo estos países nuestro foco de crecimiento para el 2024



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: Fraude e Investigaciones

Tipo de producto: SaaS detección de fraude y gestión de investigaciones

Nombre de Producto: EMET360

Fecha de lanzamiento: 2020

Personas en el equipo: 15

Paises Operación:

- Chile
- Argentina
- Israel

Productos Operación:

- Siniestros
- Suscripcion
- Liquidación
- Peritajes y verificaciones

Equipo / C-Level



Max Saguier
CEO & Co-Founder
- Abogado, CPP, PSP, PCI
- 20 años en investigaciones



Gonzalo Abella
COO & Co-Founder
- Experto en Siniestros
- 30 años en Seguros

Contacto

Max Saguier
max@emet360.com
https://www.emet360.com
Updated: jul 2025

Innovación en verdad

Problema

El **fraude** en los siniestros **impacta a las Aseguradoras** directamente en los resultados técnicos. Los procesos y sistemas actuales —manuales, lentos y fragmentados— impiden detectarlos y gestionar las investigaciones a tiempo. Esto genera **pérdidas millonarias**, una elevada carga operativa y una mala experiencia para los asegurados legítimos.

Solución

EMET360 permite a las aseguradoras **detectar fraude desde el FNOL de forma quirúrgica e investigar muchos más siniestros, en menos tiempo y de manera automatizada, con mayor precisión y menor carga operativa.** Aplicamos tecnología worldclass AI para orquestar todo el proceso de detección de fraude e investigación de siniestros desde un solo lugar, con trazabilidad total, visibilidad 360°, automatización inteligente, bots conversacionales para comunicación con asegurado, reglas de negocio flexibles e integración con todos los canales y sistemas. Así, tu equipo puede enfocarse donde realmente aporta valor. **¿El resultado?** Reducción de pérdidas, decisiones más rápidas y confiables, y una mejor experiencia tanto para el asegurado como para la aseguradora, todo dentro de un entorno de última generación.

Producto

La solución contiene entre otros productos, la toma de siniestros asistida por inteligencia artificial, ya sea a través de canales telefónicos o vía WhatsApp, desde donde inicia el proceso de análisis. Módulos de análisis emocional de voz con IA, motor de scoring y priorización, paneles de control con trazabilidad 360°, asistente inteligente para analistas, agentes AI de atención al asegurado, automatización de flujos configurables, OCR y análisis documental, gestor multicanal de comunicaciones, módulo de auditoria y compliance, y un integrador de fuentes externas para validar datos en tiempo real. Todo esto operando de forma nativa con el core del asegurador y sus canales, sin necesidad de reemplazar sistemas existentes.

Mercado

Actualmente operamos en Chile y Argentina, y nos encontramos en pleno proceso de expansión comercial hacia toda Latinoamérica. Nuestro enfoque modular y nuestras integraciones listas nos permiten escalar rápidamente en mercados como Colombia, Perú y México, donde el fraude y la eficiencia operativa son desafíos prioritarios para el sector asegurador.



Modelo de Negocio

Flexible, mixto y escalable que combina:
- **Licencias SaaS u on-premise**, según la necesidad del cliente.
- **Servicios de implementación e integración** con sistemas core aseguradores.
- **Modelo transaccional por caso o abono mensual**, con opción full-service.
- **Revenue sharing** en proyectos con ahorro medible por detección de fraude.

Este modelo nos permite adaptarnos a aseguradoras de distintos tamaños, niveles de digitalización y enfoques operativos.

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:

- Garantias
- 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 lineas 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**



Todo Fluye con Garantía Segura

Perfil

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

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

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

Equipo / C-Level



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



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



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.

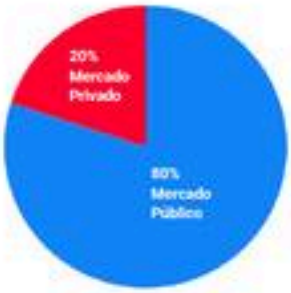
Producto

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



insurama

Perfil

Sector: **Seguros**
Tipo de producto: **Emmbeded insurance**
Nombre de Producto: **Seguro Móvil**
Fecha de lanzamiento: **2018**
Personas en el equipo: **+80**

Paises Operación:

- Chile
- Perú
- España
- México
- Portugal
- Colombia

Productos Operación:

- Seguro Celular
- Seguro Laptop
- Seguro Multidispositivo
- Seguros para bienes físicos
- Extensión de garantía
- Seguro Scooter

Equipo / C-Level



Stefano de Liguoro
CEO Global
+20 años en Zurich Insurance como líder de Partnerships y Negocios Digitales



Sergio Balsa
Director Técnico, Estrategia y Crecimiento & Fundador
CFO & COO en Abanca Bancaseguros. Operador +15 años en la industria de seguros



Alfredo Lavanchy
CEO Chile y Perú
+ 13 años experiencia en sector seguros siendo Gerente General Automóvil Club Chile y Gerente Comercial y Gerente General Perú, Grupo MOK

Contacto

Alfredo Lavanchy
alavanchy@insurama.cl
https://insurama.com/cl/cl
Updated: Marzo 2025

"Expertos en proteger todo lo que te importa"

Problema

Los productos tecnológicos como teléfonos, computadoras y otros dispositivos o bienes están expuestos a riesgos constantes, como daños, robo o fallos técnicos. Nuestra propuesta aseguradora permite llevar programas de protección y extensión de Garantía de forma digital, **sin franquicias ni deducibles.**

Solución

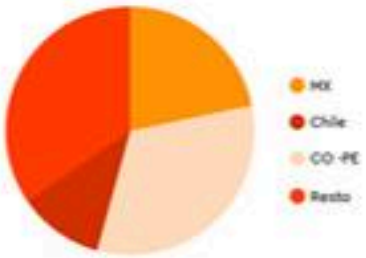
En Insurama, ofrecemos una solución innovadora mediante **seguros digitales** que permiten asegurar bienes tecnológicos y físicos de manera sencilla, accesible y personalizada. Nuestra tecnología permite embeber nuestras soluciones en cualquier partner, retailer, distribuidor o servicio a través de la tecnología.

Producto

Seguros para **celulares, laptops, tablets, Watch, SmartTV y consolas.**
Seguros de bienes físicos, **moda, material deportivo, instrumentos musicales, bicicletas, zapatillas, paneles y cargadores solares.**
Programas de **Garantías Extendidas para cualquier bien físico.**
Addons: **wallet, batería, accesorios y cyberprotección.**

Mercado

Insurama está presente en varias geografías con **foco en LATAM, México y España**



Modelo de Negocio

Ofrecemos programas de seguros disruptivos end to end, con cualquier tipo de integración con el partner y **aportando valor añadido real con altas tasas de attach y satisfacción.**

Roadmap



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 Latinoamericano en Chile, México, y Perú, además de Estados Unidos con su software de gestión de flotas (SME) Fleetr.

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



LA INFRAESTRUCTURA DIGITAL DE SEGUROS LÍDER EN LATINOAMÉRICA.

QUIÉNES SOMOS

Klimber es la insurtech líder en América Latina, **experta en distribución digital de seguros embebidos.**

Con tecnología propia, APIs integrables, y en alianza con **MetLife**, **Prudential** y otros líderes globales, **conectamos aseguradoras y reaseguradoras con los principales ecosistemas digitales** – banca, fintech, retail, movilidad y entretenimiento – integrando seguros en sus plataformas y alcanzando a millones de usuarios en la región.

QUÉ HACEMOS

Creamos la infraestructura de seguros más avanzada de la región, integrando Vida, Salud y P&C en ecosistemas digitales, y gestionando todo el ciclo del seguro en forma 100% digital y automatizada.

Nuestras soluciones incluyen:

- **APIs Quickstart**: integración ágil y sin fricciones.
- **Klimber Customer Experience (KCX):** experiencias digitales y portales white label listos para lanzar rápidamente.
- **Motor de productos + IA:** suscripción, pricing y gestión inteligente.
- **Claims Automation y chatbots:** resolución de siniestros completamente automatizada.

RESULTADOS

+95%
de transacciones automatizadas

+16MM
de asegurados en Latinoamérica

+600MM
de pólizas emitidas con nuestra tecnología

Presencia Regional
Argentina, Brasil, Chile, México, Uruguay y Colombia.

Certificaciones
PCI DSS 4.0 – máximo estándar de seguridad. SOC 2

EQUIPO / C-LEVEL


Julián Bersano
Global CEO


Mauricio Zanatta
CEO Argentina


Dolores Egusquiza
Chief Marketing Officer


Macarena Ruiz
Chief of Growth

www.klimber.com
info@klimber.com

CASOS DE ÉXITO

ifood
Seguros AP integrados por viaje, 1 millón de certificados diarios.

falabella.
Programa integral de seguros a nivel regional.

C6 BANK
+7 productos activos, portafolio vida + crédito.

Liverpool
Seguro vida + ahorro integrado con beneficios retail.

ticketmaster
Seguros No Show, que protegen el valor de la entrada ante imprevistos. Integración a través de APIs en múltiples países, con una experiencia 100% digital y automatizada, se expande como modelo regional referente en entretenimiento.

eventim
Integración de seguros embebidos para No Show y Coberturas durante el evento, brindando protección tanto antes como durante el espectáculo. Una línea de productos innovadora que amplía el valor percibido por el usuario.

mercado pago
Integración de seguros de vida en ecosistemas digitales con journeys 100% automatizados.

BancoEstado
Integración de seguros en los créditos que otorga el banco más grande de Chile, alcanzando una escala masiva en protección financiera.

POR QUÉ ELEGIRNOS

Time-to-market
Lanzamiento de nuevos productos en semanas.

Escalabilidad regional
Una sola integración, múltiples países.

Modelo flexible
Embebido, white label o híbrido.

CX diferencial (KCX)
Diseño y automatización de experiencias.

Línea P&C en expansión
Soluciones de protección de bienes, garantías y asistencias.

Experiencia comprobada
Partners globales y resultados de escala masiva.

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 compañía 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!

Telemedicina innovadora para aseguradoras: eficiencia, inmediatez y satisfacción.

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

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 asimetria 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.



Mercado





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. Gestran

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 especifica 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.

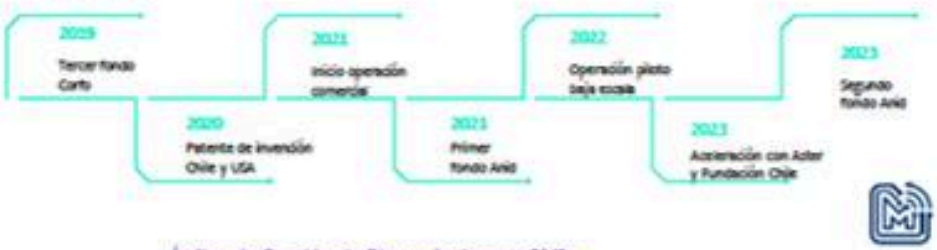
Mercado

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**



nask

Perfil:

Sector: #insurtech #plataforma #saas #seguros embebidos #open insurance

Producto: Plataforma de distribución de seguros.

Fecha de lanzamiento: Sept. 2024

Personas en el equipo: 5+

Paises Operación:

- Chile
- México (iniciando operación)

Visión regional.

Productos Operación:

- Plataforma para Compañías de Seguros, Corredores y Sponsors.
- Plataforma de seguros embebidos.
- Soluciones front-end.

Equipo / C-Level



Arturo Fuenzalida
Co-Fundador y CEO
- AIG, Zurich, Betterfly



Ricardo San Martin
Co-Fundador y CRO
- AIG, Zurich, Betterfly



Ignacio Larrain
Co-Fundador y CTO/CPO
- Banco BCI, Mach

Contacto

Ricardo San Martin
rsanmartin@nask.cl
www.nask.cl
Updated: marzo 2025

El partner de distribución digital para el mercado asegurador.

Problema:

Hoy las aseguradoras y distribuidores de seguros no encuentran socios capaces de apoyarlos en llegar a sus clientes de forma simple, rápida y efectiva.

Solución:

Plataforma de distribución para potenciar Aseguradoras y otros actores de la industria en la mejora dramática del time-to-market (meses a semanas) para el lanzamiento de nuevos productos, segmentos o experiencias.

Esto, a partir de un conocimiento profundo del mercado, una solución flexible y entregando una experiencia superior.

Producto y Mercado:

Para **Compañías de Seguros**:

Soluciones end-to-end que reducen el tiempo de llegada al mercado, permitiendo realizar pruebas a bajo costo y mejorar la experiencia del usuario.

- Acceso a nuevos canales y segmentos.
- Mayor valor del ciclo de vida de los productos.
- Mejor conocimiento del cliente.

Para **Distribuidores de Seguros** (Inst. Financieras, Corredores de Seguros, SaaS y Plataformas):

Optimización de la rentabilidad del portafolio mediante el acceso simple a productos personalizados.

- Nueva fuente de ingresos.
- Mayor atracción y fidelización de clientes.
- Diferenciación y una propuesta de valor más robusta.



Modelo de Negocio:

Fee mensual por producto habilitado en la plataforma.

Fee por prima recaudada.

Hitos relevantes:



noõvo

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

Noovo ganamos todos

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**



pawer.

Mucho más que un seguro de mascotas 🐾

Perfil

Sector: Insurtech / Pettech

Tipo de producto: SaaS

Nombre de Producto: Pawer

Fecha de lanzamiento: Julio 2022

Personas en el equipo: 7

Paises Operación:

- Chile (HQ)
- Perú

Productos Operación:

- Planes de asistencias para compañías de seguro y otras empresas
- Seguros de Mascotas corporativos

Equipo / C-Level



Guillermo Díaz
CEO
https://www.linkedin.com/in/guillermodiaz/



Macarena Rodríguez
CFO
https://www.linkedin.com/in/macarenarodriguezs/



Juan Pablo Martínez
CTO
https://www.linkedin.com/in/jpablomartinez/

Contacto

Guillermo Díaz
guillermo@somospawer.com
https://www.somospawer.com/

Updated: Mayo 2025

Problema

Las mascotas son los nuevos hijos

Los servicios veterinarios son caros (solo existe salud privada) y las coberturas que ofrecen las empresas son deficientes

Solución

Pawer es mucho más que un seguro, es un ecosistema de bienestar para mascotas

Con Pawer los tutores pueden reembolsar sus gastos veterinarios en clínica de libre elección) con una experiencia 100% digital, que incluye una ficha médica con recordatorios, televeterinaria, coberturas médicas y la opción de apadrinar mascotas abandonadas

Producto

(1) Asistencias de mascotas para potenciar todo tipo de seguros y otros productos

(2) Planes de salud de mascotas corporativos, como un beneficio para los colaboradores de las empresas y sus nueovs hijos

Mercado

+200 millones de mascotas equivalente a un mercado de USD $20.000 millones en Latam y USD $500 billions al 2030 (world wide)

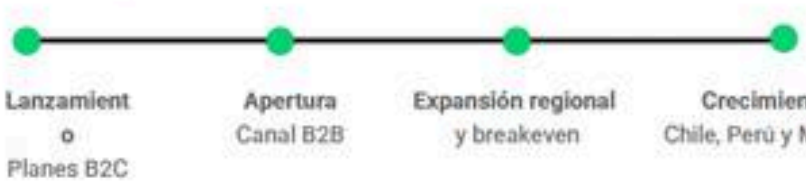


Objetivo: Ser la plataforma líder de salud para mascotas en el mundo

Modelo de Negocio

- **B2B:** Empresas contratar Pawer como beneficio para colaboradores
- **B2B2C:** Aseguradoras y otras empresas integran Pawer como plataforma y servicio de asistencia dentro de sus productos
- **B2C:** Usuarios finales contratan Pawer directo o vía partners

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 Diaz 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



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



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 especificas.

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.

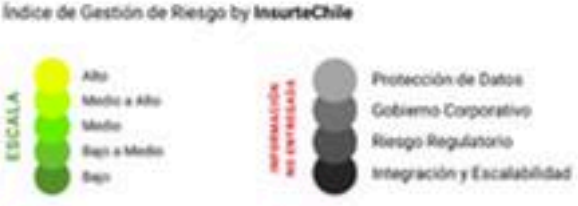


Modelo de negocio

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





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 exclusivo para la Compañía, intermediarios que comercializan el vehículo (establecido por la Compañía), Mesa de Ayuda e incorporación de nuevas funcionalidades al producto.

Roadmap





Soluciones digitales para una movilidad inteligente y sostenible.

Viasat Telematics Chile
a Targa Telematics Company

Perfil

Sector: IoT para Empresas de Seguro y Leasing Operacional

Tipo de producto: SaaS, servicios operacionales

Nombre de Producto: SVR para aseguradoras, Targa Fleet Management, Smart Vehicle Protector para flotas.

Personas en el equipo en Chile: 40

Paises de Operación:

- Chile, Paraguay, Perú, Colombia (Latinoamérica)
- Europa (Italia, Reino Unido, Francia, España, Portugal, Bélgica, Polonia, Rumania)

Productos Operación:

- Contact Center y Atención al Cliente
- Sala de Control
- Técnicos de Instalación
- Ingeniería Inversa
- Recuperación de Vehículos

Equipo / C-Level Chile



Diego Mulvey
Country Manager Chile



Pablo Zamudio
Gerente de Operaciones



Cristina Vargas
Key Account Manager

Contacto

Diego Mulvey
diego.mulvey@targatelematics.com
www.targatelematics.com/cl-es/
Updated: 12.11.2025

Problema

El mercado asegurador latinoamericano enfrenta desafíos estructurales que limitan su eficiencia y capacidad de innovación. Entre los principales problemas se encuentran la escasa personalización de las pólizas, el alto índice de fraudes, la gestión ineficiente de siniestros, la baja adopción de soluciones basadas en el uso del vehículo (UBI), las dificultades de integración con tecnologías de vehículos conectados y, en el caso específico de Chile, las pérdidas significativas por robos de vehículos en la zona norte del país, donde se concentra la mayor incidencia de este delito. En este contexto, Targa Telematics se posiciona como un socio estratégico al ofrecer soluciones InsurTech de vanguardia que aprovechan la telemática, la inteligencia artificial y el análisis de datos en tiempo real. Sus plataformas permiten crear pólizas basadas en el comportamiento de conducción, mejorar la gestión de siniestros mediante la reconstrucción automatizada de incidentes, reducir el fraude y optimizar la gestión de flotas. Además, frente al problema de los robos en Chile, la empresa puede intervenir de forma inmediata con soluciones como SVR (Stolen Vehicle Recovery) y el Smart Vehicle Protector, que permiten una recuperación más rápida y eficiente de los vehículos robados, reduciendo las pérdidas para aseguradoras y clientes. Como parte integral de su propuesta, la empresa ofrece soluciones completas de gestión de flotas, movilidad inteligente, InsurTech e IoT, que permiten reducir costos, mejorar la seguridad, optimizar operaciones y fomentar la sostenibilidad, respondiendo eficazmente a las necesidades emergentes del mercado latinoamericano.

Solución

Viasat Telematics Chile es la subsidiaria en Chile de Targa Telematics, un grupo europeo líder en soluciones telemáticas. Con equipos locales especializados, ofrece servicios adaptados al mercado chileno, promoviendo una movilidad más eficiente, segura y sostenible.
Targa Telematics es un líder global en IoT y soluciones digitales para la movilidad conectada. Con más de 20 años de experiencia en vehículos conectados, la empresa desarrolla tecnologías avanzadas de telemática, prevención y recuperación de vehículos robados, Smart Mobility y plataformas IoT, ofreciendo soluciones innovadoras para operadores de movilidad. Sus servicios están diseñados para empresas de alquiler a corto y largo plazo, instituciones financieras y grandes flotas de vehículos, abarcando desde telemática para seguros y gestión de activos y flotas, hasta telemetría, telediagnosis y optimización de vehículos profesionales de construcción y aeroportuarios.

Producto

Para las aseguradoras, ofrecemos el producto SVR (Stolen Vehicle Recovery) para la recuperación eficiente de vehículos robados, junto con soluciones avanzadas de UBI (seguros basados en el uso). Para las flotas, proporcionamos una gama completa de soluciones para la gestión de activos y flotas, incluyendo nuestro innovador Smart Vehicle Protector: un protector inteligente de vehículos que previene y recupera robos mediante una combinación de salas de control especializadas, inteligencia artificial (IA) y machine learning (ML), y dispositivos de vanguardia.

Mercado

Nuestro mercado incluye las compañías de seguros generales, las grandes flotas de leasing operativo, rent-a-car, flotas de aeropuertos, flotas de transporte y logística, entre otros.

Modelo de Negocio

En Targa Telematics, nuestro modelo de negocio SaaS basado en suscripciones recurrentes asegura ingresos estables mientras entregamos soluciones telemáticas integrales. Como socios estratégicos, proporcionamos hardware innovador, software escalable y experiencia especializada para transformar datos de vehículos en insights accionables. Ayudamos a optimizar flotas (reduciendo costos y emisiones), impulsar seguros basados en la conducción real y desplegar plataformas IoT abiertas que promuevan una movilidad sostenible. Con más de 20 años en IoT y vehículos conectados, analizamos datos en tiempo real para potenciar eficiencia, seguridad e innovación ambiental, catalizando la movilidad rentable del futuro.

Roadmap





Teggium

Perfil

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

Paises Operación:

- Brasil
- Chile
- Colombia
- México
- Perú

Productos Operación:

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

Equipo Comercial



Luis Rodrigo Lopez Camors
Director Insurance LatAm
México



Daniela Lagunas Álvarez
Directora Comercial
México



Viviana Álvarez
Directora Comercial
Colombia



Rodrigo Jiménez Fernández
Subgerente Comercial Operación
Chile

Contacto

marketing.insurance@cibergestion.com
cibergestion.com
Updated: 13/02/2025

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 las herramientas necesarias, 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 (Know your Customer):** actúa como una base digital única de conocimiento de clientes.
- **Atención de siniestros:** gestión de tramitación documental para la liquidación de siniestros.

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 Teggium, 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



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



utrace

Perfil

Sector:	Automotor
Tipo de producto:	Gestión siniestros
Fecha de lanzamiento:	Julio de 2020
Personas en el equipo:	16

Paises Operación

- Argentina
- Chile

Producto Operación

- Plataforma omnicanal end to end
- Notificaciones al actor involucrado
- Notificaciones de avance al siniestrado
- Inspecciones: Auto-Inspecciones, remotas, por video y previas.
- Interfaz de operación para talleres y proveedores de repuestos.
- Mapa de calor para capacidad de talleres
- Licitación de repuestos
- Gestión de indemnizaciones
- Gestión de órdenes y facturas
- Lógica automática de pago de franquicias
- Validación de facturas con IA

Equipo



Patricio PELIZZARI
CEO & Founder

Ingeniero con más de 21 años dirigiendo negocios globales de alta complejidad en la industria automotriz desde Latam y Alemania.



Juan Pablo IGLESIAS
Head of Technology

Ingeniero con más de 20 años de experiencia en arquitectura, desarrollo e implementación de soluciones escalables para web, e-commerce y plataformas B2B.



Federico Orue
Head of Operations

Más de 20 años de experiencia en siniestros desde aseguradoras como brindando servicios a las mismas con soluciones tecnológicas.



Andres Kostic
Head of Partners

Más de 25 años de experiencia en Postventa Automotriz y desarrollo de red de proveedores en Latinoamérica con foco en eficiencia operativa, innovación y transformación digital

Contacto

https://utrace.tech

EVOLUCIONANDO LA EXPERIENCIA DE LOS SINIESTROS AUTOMOTORES

PROBLEMA

- **Largos tiempos** de resolución y reparación por falta de coordinación entre actores
- **Procesos manuales y sistemas obsoletos** que generan ineficiencia y errores.
- **Problemas de comunicación** y falta de información clara para el cliente.
- **Mala calidad en las reparaciones,** lo que genera reclamos adicionales.
- **Falta de análisis y reportes eficientes** para la toma de decisiones y mejora continua.

SOLUCIÓN

Plataforma flexible que permite digitalizar la gestión de integral de siniestros y conectar al actor indicado en el momento oportuno permitiendo generar grandes optimizaciones de costos y una experiencia enfocada en el asegurado con interacciones y notificaciones proactivas sobre el estado de su siniestro.

PRODUCTO



BUSINESS MODEL

Nuestros ingresos provienen de la eficiencia de procesos que aportamos a las aseguradoras y del volumen que generamos para nuestros Partners por medio de nuestra tecnología

- Aseguradoras: una tarifa de suscripción basada en el volumen de siniestros.
- Socios: una tarifa basada en las operaciones realizadas a través de la plataforma.

MILESTONES



CONFIDENTIAL - UTRACE PROPERTY

AUGUST 2025

yapp®

Acercamos la salud a las personas

PERFIL:

Sector: Insurance & health.
Tipo de producto: SaaS
Nombre de Producto: Yapp+Benefits
Fecha de lanzamiento: Septiembre 2023

+350
Locales de farmacias

+35.000
Transacciones al mes

+2.500.000
Usuarios

EQUIPO / C-LEVEL



MAURICIO FERRARI
Founder- CEO

Over 20 years of work experience, leading Yapp for 6 years and 15 years in the pharma industry with regional responsibilities.



CRISTÓBAL IZQUIERDO
Gerente Comercial

12 years in major companies like LATAM and Banco de Chile, plus 5 years working in startups and entrepreneurship.



MARÍA BELÉN GUEVARA
Chief Growth Officer

Developing digital products in startups like Compara for Latam and in major companies like Cencosud and BUPA with over 15 years of experience.

CONTACTO

Mauricio Ferrari
mauricio@yapp.cl
www.yapp.cl

Updated diciembre 2025

Acercamos la salud a las personas conectando con tecnología a todos los actores de la industria.

Farmacias independientes + Aseguradoras + Laboratorios + Cajas de compensación + Prestadores de salud

PROBLEMA

- En LATAM, el gasto en medicamentos supera los USD 12,7 billones anuales, pero se ejecuta sobre una red altamente fragmentada de más de 240.000 farmacias, donde más del 70% son independientes y sin capacidad tecnológica.
- Esta desconexión impide que aseguradoras y financiadores de salud puedan entregar beneficios donde realmente ocurre el consumo, generando baja cobertura territorial, alta fricción operativa y poca trazabilidad del gasto.
- En salud humana, los medicamentos representan hasta 30% de la siniestralidad, con entre 8–15% de reembolsos gestionados manualmente.
- En salud de mascotas, el problema es aún mayor: la falta de integración obliga a operar casi exclusivamente vía reembolsos, limitando la adopción de seguros, elevando costos y deteriorando la experiencia del tutor.
- El resultado es un sistema donde los beneficios existen, pero no llegan en tiempo real al punto de venta, afectando eficiencia, acceso y control del gasto en salud.

SOLUCIÓN

Yapp + Benefits, tecnología que conecta farmacias, laboratorios, aseguradoras, prestadores y cajas de compensación permitiendo a prestadores de salud y farmacias ofrecer **la suma de todos los beneficios** a sus clientes.

Beneficios de incluir Yapp+Benefits para las compañías de seguros:

- Permite tomar control del gasto en salud ya que se parametrizan las reglas de uso del seguro en el punto de venta. Lo que evita fraude, mejora trazabilidad y asegura cumplimiento normativo.
- Mejora la eficiencia ya que se digitalizan transacciones manuales y reduce costos operativos.
- Mejora el acceso del uso del seguro en prestadores de salud y farmacias porque a partir de una conexión puede llegar a más farmacias, más prestadores y más comunas, disminuyendo el gasto de bolsillo de sus beneficiarios.
- Disminuye la siniestralidad de las pólizas al combinar beneficios, controlar el uso correcto del seguro y sumar farmacias más económicas.

MODELO DE NEGOCIO

Yapp se vende en modalidad SaaS mensual con un fee por siniestro procesado.

NUESTROS CLIENTES ASEGURADORAS

BICE VIDA · vida security · sura · Help seguros · Bci Seguros · Bupa Seguros · MetLife · ZURICH · CHUBB · Vida Cámara · divina seguros

Índice de Gestión de Riesgo by InsurteChile



123seguro

Somos la empresa líder en

experiencias y soluciones de seguros en LatAm

Creamos una plataforma tecnológica que **conecta a las principales aseguradoras del mundo con millones de usuarios y partners estratégicos.** A través de dos ecosistemas complementarios:

123Seguro (B2C)

Para **clientes finales** que comparan, contratan y gestionan sus seguros de forma 100% digital.

123Partners (B2C)

Bancos, fintechs, retailers, automotrices, etc. que integran seguros en sus ecosistemas mediante APIs, widgets o white labels.



Partner tecnológico en la distribución: digitalizamos y simplificamos toda la experiencia aseguradora.

- **Soluciones end to end** para el desarrollo de seguros embebidos.
- Elegidos por las **principales aseguradoras y empresas de LatAm.**
- Seguros Patrimoniales, Vida y Accidentes Personales **en los principales mercados de la región.**

Nuestra tecnología ayuda a startups y grandes marcas a **vender más, en menos tiempo y con mayor eficiencia.**

Low Code

Velocidad sin complicaciones

Implementa en horas, usando flujos listos para usar, reduciendo al mínimo el desarrollo y acelerando tu salida al mercado.



APIs

Potencia sin límites

Integra cada función a tu medida para adaptarla a tus procesos y experiencia del usuario, optimizando la conversión



Una plataforma, infinitas oportunidades

+50 compañías integradas en LatAm.

+50 Partnerships con bancos, retailers, fintech, apps.

White label o co-branding

Lanzá tu canal con identidad 100% white label o en co-branding. **Adaptamos la experiencia visual y comercial a tu estrategia.**

Multi-producto por naturaleza

Escala fácilmente en **distintas líneas de negocio:** autos, vida, salud, hogar, comercios, asistencias y más. Todo desde una única plataforma.

Alcance regional inmediato

Opera en los mercados más grandes de Latinoamérica con una sola integración. Contamos con equipos y licencias locales en Brasil, México, Argentina, Colombia y Chile.

Fundadores



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



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

Crecemos junto a grandes aliados

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



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



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

Contacto

Agustin 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.

- Disminuimos 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

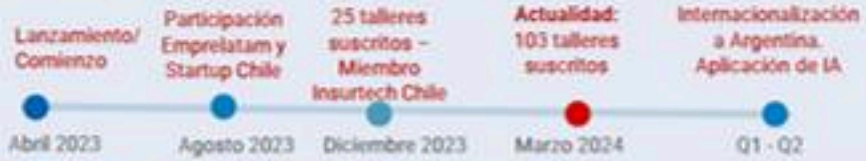
En Chile contamos con 20.000 talleres automotrices registrados por el SII. En Latam esta cifra aumenta a 600.000 según Forbes.

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

Perfi
l

Sector: Insurtech / FinOps

Tipo de producto: Plataforma SaaS y agentes de IA

Nombre de Productos: Radar Recon (Motor de Conciliación) & Radar IA Agent

Países Operación:

- Chile
- México
- Colombia
- Costa Rica

Productos Operación:

- Radar Recon
- Radar AI Agent

Equipo / C-Level



Herbert Schulz
CEO & Co-Fundador
+56 9 6310 2641
hs@somosradar.com



Amanda Jacobson
CRO & Co-Fundadora
+52 55 3427 9728
amanda@somosradar.com



Gabriel Vilaboa
CTO & Co-Fundador
+56 9 9625 4941
gabriel@somosradar.com

Contact
o

Rosario Valderrama
rosario@somosradar.com
linkedin.com/in/rosario-valderrama-tealdo-57b23b88

Maximiza la eficiencia de tus operaciones financieras

Problema

Las aseguradoras deben operar con velocidad y precisión, pero gran parte de sus procesos críticos: conciliaciones, validaciones, comisiones y reembolsos, siguen siendo manuales y poco escalables.
Equipos completos dedican horas a revisar documentos y cruzar planillas, generando procesos lentos, altos costos y escaso control.

Solución

En Radar desarrollamos una suite de automatización inteligente que elimina la carga manual de los procesos financieros y operativos más críticos. Combinamos inteligencia artificial y reglas de negocio configurables para que los equipos de las aseguradoras puedan concentrarse en analizar y decidir, no en procesar.

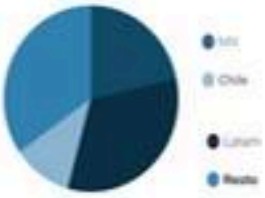
Productos

Radar Recon: Resuelve conciliaciones complejas entre bancos, ERPs, pasarelas, comisiones y sistemas internos, sin depender de hojas de cálculo ni fórmulas frágiles.
Puedes centralizar toda la información en un Saas ahorrando tiempo y manualidad.

Radar AI Agent: Potencia tus operaciones automatizando tareas que antes requerían revisión humana o interpretación de lenguaje natural.
Consulta y cruza datos, valida documentos, interpreta imágenes y toma decisiones, orquestando de forma inteligente procesos que antes funcionaban aislados.

Mercado

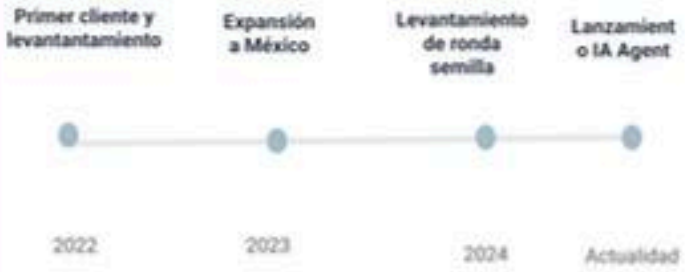
Nos enfocamos en la industria aseguradora y financiera en Chile y México principalmente, especialmente en empresas con alta volumetría de datos y fuerte dependencia de procesos manuales.



Modelo de Negocio

SaaS B2B por suscripción, con pricing por volumen y usuarios activos. Implementación ligera y escalable por módulos e integraciones.

Roadmap



Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



safesigner

Perfil

Sector: Financiero
Tipo de producto: Onboarding, firma electrónica y ratificación remota con multifactor.
Nombre de Producto: Safesigner
Fecha de lanzamiento: 2013
Personas en el equipo: 15

Países de operación:
Chile y Perú

Productos de operación:
- Onboarding digital
- Firma electrónica
- Ratificación remota
- Consentimiento
- Autenticación Multifactor

Equipo / C-Level



Mauricio Gaueca
CEO



Mauricio Palma
Director Ejecutivo

Contacto

info@safesigner.com
safesigner.com
Updated: Agosto 2025



La solución de onboarding, firma digital y autenticación para industrias que exigen confianza

Problema:

Las industrias como seguros, banca y servicios financieros, enfrentan procesos lentos, costosos y expuestos a fraude en etapas críticas de la contratación remota, validación de identidad y firma electrónica.

Solución:

Una plataforma modular que digitaliza y asegura flujos clave mediante onboarding digital, firma electrónica, autenticación y notarización remota. Reducimos tiempos, riesgos operativos y fricciones para usuarios finales, cumpliendo con los más altos estándares.

Producto:

Sus soluciones permiten: Onboarding digital seguro con verificación de identidad y Previred si es requerido. Firmar documentos de forma remota y legalmente válida (firma simple, avanzada y notarial). Autenticación robusta para transacciones críticas. Todo con trazabilidad completa, interoperabilidad y experiencia centrada en el usuario.

Mercado:

Nos enfocamos en industrias donde la seguridad, la experiencia digital y la trazabilidad legal son clave: aseguradoras y empresas Insurtech, bancos, Fintechs y cooperativas.
Mercados en crecimiento por la digitalización acelerada, las exigencias regulatorias y la demanda de usuarios que exigen procesos seguros y 100% online.

Modelo de Negocio:

SaaS Transaccional donde los clientes pagan por el uso de los servicios (post consumo).
Ofrecemos integración personalizada y soporte técnico especializado para industrias reguladas.

Roadmap



Tridente Digital

Lideramos la *Transformación Digital* en la industria de seguros, conectando experiencias y potenciando el futuro de tu negocio.

Quiénes Somos

Somos una empresa creada por ejecutivos con más de 20 años de experiencia en tecnología, seguros e innovación, que decidimos unir nuestro conocimiento para transformar la manera en que las compañías venden, atienden y fidelizan a sus clientes. Nuestra misión es conectar estrategia, tecnología y experiencia de cliente, poniendo al centro la eficiencia operativa y la escalabilidad comercial.

Nos caracteriza un enfoque pragmático y medible, donde cada solución busca entregar resultados visibles en ventas, retención y satisfacción del cliente. Creemos que la digitalización no es solo implementar herramientas, sino redefinir la forma de relacionarse con las personas. Por eso, acompañamos a nuestros clientes en todo el proceso: desde la captación de leads hasta la postventa, siempre con foco en la experiencia, trazabilidad y resultados de negocio.

Problema

Las aseguradoras y empresas de servicios enfrentan hoy un escenario complejo:

- Baja contactabilidad de clientes debido a cambios regulatorios y saturación de canales tradicionales.
- Procesos comerciales fragmentados, poco trazables y con altos costos de operación.
- Limitada capacidad para transformar los datos en decisiones estratégicas y crecimiento sostenible.

Qué Ofrecemos

Nuestras soluciones abarcan todo el ciclo comercial y de servicio, combinando IA, canales digitales y analítica de datos:

- **Atracción Inteligente de Leads:** Captación multicanal segmentada y automatizada, estrategias de remarketing y nutrición de prospectos, e integración con campañas en medios digitales.
- **Conversión Eficiente:** Procesos de venta 100% digitales con flujos conversacionales, firma electrónica y activación inmediata de servicios o pólizas, Optimización de la tasa de cierre y reducción del tiempo de conversión.
- **Optimización y Fidelización:** Dashboards en tiempo real para monitoreo de conversiones, engagement, programas de retención, gestión de calidad de interacciones (cliente incógnito, auditoría conversacional).

Modelo de Negocio

Servicios B2B2C orientados a empresas de seguros, salud y servicios financieros, con tarifas transparentes asociadas en:

- Un % de prima mensual o volumen transaccional, lo que asegura costos proporcionales al negocio.
- Opciones de licenciamiento mensual para módulos digitales.
- Servicios complementarios de consultoría y acompañamiento estratégico.

Producto y Mercado

Nuestro producto es un ecosistema digital que integra canales conversacionales, automatización comercial y analítica avanzada para mejorar ventas, atención y fidelización. El mercado al que apuntamos son principalmente las Compañías de Seguros, Salud, Retail y Servicios Financieros, sectores que enfrentan hoy desafíos de contactabilidad, costos operativos y fidelización en un entorno altamente competitivo.

Roadmap



Índice de Gestión de Riesgo by InsurteChile



Perfil

Sector:

- Industria de Seguros
- Industria Financiera
- Retail
- Salud
- Tenología

Tipo de producto: Ecosistema Digital

Fecha de lanzamiento: Julio, 2022

Personas en el equipo: 15

Paises Operación:

- Chile

Equipo / C-Level



Jose Manuel Gonzalez
CoFounder – CEO
Ingeniero Civil Industrial, mención Computación.



Juan Pablo Callejas
CoFounder - Socio
Ingeniero Civil Industrial, mención Procesos.



Pablo Andrés Villaseca
CoFounder - Socio
Ingeniero Civil Industrial & Ingeniero en Informática

Contacto

contacto@grupotridente.cl

www.tridentedigital.cl

Enero 2025

virtualpos

Perfil

Sector: Fintech, soluciones de pago

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

Fecha de lanzamiento: 2018

Personas en el equipo: 16

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

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

Equipo / C-level:



Cristián Porflitt
CEO



Alejandra Uribe
CFO



Richard Lepe
CTO



Felipe Cruz
CSO

Contacto:

contacto@virtualpos.cl
www.virtualpos.cl
Updated: Octubre 2025

Conectando mundos, revolucionando pagos.

Problema

Las aseguradoras operan con múltiples canales de recaudación (web, corredores, sucursales, POS), lo que genera:

- Conciliaciones manuales entre pólizas, primas y medios de pago.
- Dificultad para gestionar pagos recurrentes y reintentos de cobro.
- Información fragmentada entre adquirentes y canales.
- Riesgo operativo, errores contables y baja visibilidad en tiempo real.

Solución

Virtualpos centraliza todos los pagos de primas en una sola plataforma, automatizando la recaudación, conciliación y reportería, con visibilidad en tiempo real por póliza, asegurado y canal de pago.

Diferenciadores Clave

Multi-adquirencia para aseguradoras:

- Conexión con múltiples adquirentes desde una única integración.
- Enrutamiento inteligente para maximizar tasa de aprobación.
- Continuidad operativa y conciliación unificada.

Token de red para pagos recurrentes:

- Tokenización de tarjetas provista por las redes.
- Mayor tasa de éxito en cobros mensuales de primas.
- Menor fraude, menos rechazos y mejor experiencia del asegurado.

Productos

Recaudación recurrente de primas

- Débito automático y suscripciones online y presenciales (SmartPOS).
- Gestión de reintentos y ciclos de cobranza.

Pagos únicos

- Pago de pólizas vía link, Web Checkout y QuickCheckout.
- Cobros masivos a carteras de asegurados.

Payouts

- Pagos a corredores, proveedores y partners.
- Dispersión y transferencias masivas.

Medios de Pago

Tarjetas de crédito, débito y prepago · PIX · Transferencias electrónicas · Billeteras digitales.

Virtualpos ayuda a las aseguradoras a reducir costos operativos, mejorar la recaudación de primas y tener control total de sus flujos de pago, desde una sola plataforma.





apside
Creando futuro digital

Perfil

Tipo de servicio: Consultoría y Desarrollo TI.

Sector: Seguros y Finanzas

Fundada: 2015

Equipo



José Verdugo B.
Co-Founder & CEO
jverdugo@apside.cl
(+56) 9 8574 0066



Sebastián Vega F.
Co-Founder, Mkt
svega@apside.cl
(+56) 9 8836 5822



Rodrigo Mata C.
Líder Comercial
rmata@apside.cl
(+56) 9 7260 8480

Algunos clientes

consorcio

FID

Help seguros

Banmédica

Contacto

conversemos@apside.cl
www.apside.cl
Update: 23/12/2025

Creamos Apside con un propósito claro: **impulsar el éxito de nuestros clientes.**

Apoyamos a nuestros clientes en **idear**, **desarrollar** y **potenciar** soluciones tecnológicas que entregan valor a sus necesidades de **transformación digital** de manera **ágil**, **flexible** y **agnóstico** a la tecnología.

Pilares

- El éxito de nuestros clientes es nuestra meta
- Buenos talentos, impactan en los proyectos exitosos

Servicios

Ideamos

Consultoría TI

- **Investigación** y Discovery
- **Assessment** y Diagnóstico
- Diseño de la Solución (To-Be)
- Roadmap de Implementación
- Prueba de Concepto (**PoC**)
- Aceleración con Laboratorio IA **ApsideLabs**



Desarrollamos

Software Factory

- Desarrollo de software web y móvil
- Arquitectura Cloud (**AWS, GCP, Azure**)
- Arquitectura **On-Premise** e **híbrida**
- Integraciones y plataformas transaccionales
- **Migraciones** tecnológicas con IA
- Desarrollo de soluciones de **IA y agentes**
- Plataformas de resolución de incidentes

Potenciamos

Talento / Staff

- Talento con **baja rotación**
- Selección **rigurosa** técnica y cultural
- Talento **individual o células completas** de desarrollo
- Gestión activa y foco en la meta del cliente
- **Roles:** Salesforce Developer, Project Manager, Arquitecto, DevOps, Líder Técnico, Full Stack - FrontEnd, Backend, QA, UI/UX entre otros.

+500 Proyectos realizados a la fecha

+60 Talentos que conforman Apside



Partner **salesforce**

Contamos con **certificación ISO 27001:2022**

apside.cl apsidecl apside_cl

HCS CAPITAL

"We specialize in helping our portfolio companies sharpen their strategy, make the right IT decisions and scale up rapidly"

Overview

Sector: Venture Capital
Industries: InsurTech, FinTech and Cyber Security
Investment Geography: LATAM, North America and Israel
Foundation Date: 2016
Team: 7
Advisory Board: 6

Offices Location:

- United States
- Chile
- Israel

Funds:

- Fund I: Fintech & Insurtech
- Fund II: CVC Insurtech
- Fund III: Insurtech, Cyber and Fintech

HCS CAPITAL

HCS Capital is a Miami based Venture Capital firm, with offices in Santiago and Tel Aviv. Our team stands out for its extensive experience in technology, banking, insurance, operations and cybersecurity.

*We partner with individuals and corporations to invest in technology-driven companies across **Latam, North America and Israel**. HCS Capital invest principally in **Insurtech, Fintech and Cybersecurity**.*

Companies Portfolio

Fund I	Fund II	Fund III
FIGO, RedCapital, Jooycar, we, CEPTINEL	PolicyMe	LISA, SCADAfence, NEXUS, Betterplan
2017	2019	2022

1 Exit: MOIC x7 FIGO

Team

- 20 years in VC tech investing
- 40 years in banking and insurance
- 30 years in technology
- 20 years of management consulting
- Large network of contacts



Luis Felipe San Martin	Hugues Bertin	Juan Eduardo Justiniano	Alex Horvitz	Ehud Hai	Joaquin Cerda	Axel Mihanovich
Manager Fund I	Partner	Manager Fund III	CEO	Investment Advisor	Associate	Partner

Contacto
Joaquin Cerda Browne
j.cerda@hcscapital.com
https://www.hcscapital.com
Updated: 10/2025

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
- Consultoria 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



:in motion

Perfil

Sector: Asegurador

Producto:

- **Be Aware 360 CRM:** SaaS de atención con procesos automatizados y experiencia personalizada.
- **VisualTIME:** El core de seguros integral más completo y robusto del mercado, para cualquier ramo.
- **Policysense:** Suite de aplicaciones nativas en la nube para transformar digitalmente los procesos negocio de las aseguradoras.

Año de fundación: 1994

Personas en el equipo: + de 250

Países con Operación:

- Argentina
- Chile
- Colombia
- Estados Unidos
- Brasil
- Costa Rica
- México
- Perú

Servicios:

- Soluciones de atención a clientes para aseguradoras
- Workflows de atención backoffice
- Portales de atención
- Omnicanalidad
- Core seguros multiramo
- Servicio Cloud – Multi Cloud



Germán Figueroa
Director Comercial Apps



Miguel Alfonzo
Director Comercial
Core Seguros



Gastón Soriano
Gerente de Innovación y
Desarrollo Regional

Contacto: Germán Figueroa
Director Comercial Apps
gfigueroa@grupoinmotion.com
www.grupoinmotion.com

Update: 10/2/2025

Líderes en Transformación Digital en Seguros

- Nuestra misión es transformar digitalmente el sector asegurador, impulsando procesos más ágiles, seguros y eficientes.
- Somos una empresa con amplia experiencia en la integración de soluciones tecnológicas, con importante presencia en Latinoamérica.
- Nos especializamos en el sector asegurador, ofreciendo herramientas innovadoras que optimizan la gestión de clientes y siniestros, a través de workflow inteligentes y automatización de procesos.
- Contamos con estándares internacionales y certificaciones, con la capacidad de abordar grandes proyectos, asegurando eficiencia y cumplimiento.
- Impulsamos ecosistemas de punta a punta con las empresas que integramos, permitiendo a nuestros clientes del mercado asegurador, mejorar la experiencia del usuario, optimizar la toma de decisiones y fortalecer la fidelización de sus clientes.

Soluciones

Brindamos soluciones modulares o integrales para el sector asegurador, optimizando cada etapa del ciclo de vida del seguro. Desde la tarificación, la venta digital y la emisión de pólizas, hasta los procesos de cobranza, la atención de siniestros y clientes con flujos de atención y gestión en el backoffice, nuestras soluciones están diseñadas para maximizar la eficiencia y mejorar la experiencia del cliente.

- **Automatización y seguridad en el proceso de venta:** Incorporamos tecnologías biométricas para verificar la identidad del cliente, así como herramientas avanzadas para la gestión de cobros y comunicaciones.
- **Inteligencia Artificial:** Incorporamos elementos de IA para mejorar nuestros procesos y gestionar los requerimientos de los clientes.
- **Automatización en la gestión de siniestros:** A través de RPA, BPMS y Chatbots, digitalizamos y optimizamos el proceso de siniestros, permitiendo la recepción automática de declaraciones, la detección de fraudes y la gestión eficiente del flujo de atención.
- **Soluciones especializadas para aseguradoras y corredoras:** Contamos con un Core de Seguros multiramos que permite administrar diversas líneas de negocio, así como un Core diseñado para corredoras de seguros y modelos facilitando la intermediación y el crecimiento del ecosistema asegurador.
- **Cloud para Seguros:** Modernizamos la infraestructura TI de aseguradoras con soluciones cloud escalables, seguras y con alta disponibilidad, habilitando analítica avanzada, recuperación ante desastres y cumplimiento regulatorio.



30 años
en el mercado asegurador

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

[redacted]

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

En definitiva Minsait es un partner solido de sus clientes y puede acompañar y solucionar los retos del sector en la actualidad



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.

Innovación en seguros y tecnología que conecta tu empresa con el cliente

Perfil

Sector: Servicios finacieros (banca y seguro) y Telecomunicaciones.
Tipo de producto: Asistencia, Call Center y SaaS.
Fecha de lanzamiento: 2017
Personas en el equipo: 200

Paises Operación:

- Chile
- Perú
- Colombia
- Panamá

Productos Operación:

- Asistencia Dental
- Call Center
- Postventa Automotriz
- Estructuración de Productos
- Segunda Auditoría de Televenta

Equipo / C-Level



Pablo Ackermann
Gerente General



Sebastián Tarrago
Director



Matías Libano
Director

Contacto

Danae Bambara
danae.bambara@oriont.cl
oriont.cl

Updated: 2024

Problema

Oriont toma el desafío de estructurar e implementar rápidamente campañas de venta para productos complejos (seguros y asistencias), cubriendo las brechas que las empresas tienen al carecer de capacidad interna para diseñar un producto comercializable, Conectarlo con sponsors (aseguradoras, bancos, retailers, etc.), Implementar la tecnología necesaria para su emisión y Operar y comercializar con eficiencia y cumplimiento.

Solución

Oriont actúa como el orquestador ágil entre el sponsor y el cliente final. Nos encargamos de diseñar la propuesta de valor, transformamos una necesidad en un producto concreto. Estructurar el producto desde la póliza, el precio, la asistencia y la tecnología. Implementar la operación, integración con aseguradoras, call centers, sistemas de emisión y atención. Comercializar, ponemos en marcha campañas que entregan valor real y tangible al cliente final.

Producto

Oriont, Dental Assist, Conectados TMK, Postventa.

Mercado

Estamos presentes en:



Modelo de Negocio

B2B2C

Roadmap



Índice de Gestión de Riesgo by InsurteChile



Comparte tu opinión

Ayúdanos a seguir mejorando.

Escanea el QR y comparte tu opinión, ideas y sugerencias. Tu feedback es clave para seguir fortaleciendo el ecosistema insurtech y construir juntos el futuro del mundo asegurador.

Síguenos: