# Catálogo Onepager

2026

InsurteChile®
Asociación Gremial

# Índice

## Insurtech asociadas


4. 123 Seguro
5. AccuHealth
6. Adminse
7. AlmaMedis
8. AseguraOnline
9. Autoinspector
10. Ax Adjuster
11. Betterfly
12. Blitz
13. Boreal
14. Cacttus
15. Care Assistance
16. Ceptinel
17. Clave
18. Compara
19. Ebix Latam
20. EmbedX
21. Emet360
22. FinFast
23. Firefly Digital
24. Garantía Segura
25. Insurama
26. Inventiva
27. Jooycar
28. Klimber
29. Korply
30. LISA Insurtech
31. Mediclic
32. Mi Portal Seguro
33. MoviSmart
34. Nask
35. Nico
36. Noovo
37. Pawer
38. Plexotech
39. QuePlan.cl
40. Salvataggio
41. Targa Telematics
42. Teggium
43. Tondo
44. Tutenlabs
45. Utrace
46. Yapp

# Índice

## Startups


47. Radar
48. Safesigner
49. Tridente Digital
50. VirtulPos
51. Bill-y


## Aceleradores


52. Apside
53. HCS Capital
54. HK IT Experts
55. In Motion
56. Kennedys
57. Minsait
58. Sonda

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**



**Martín 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**

ÁLAYA · ZURICH · Google · endeavor · Forbes · FinteChile · mercado libre · ASEA · Cámara Argentina de Fintech · Nxtp Labs · arfintech

**Índice de Gestión de Riesgo by InsurteChile**

| ESCALA | RESULTADOS | |
|---|---|---|
| Alto | 37 | Protección de Datos |
| Medio a Alto | 13 | Gobierno Corporativo |
| Medio | 18 | Riesgo Regulatorio |
| Bajo a Medio | 50 | Integración y Escalabilidad |
| Bajo | | |

# 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
Simple Seguro Inteligente

## 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**

almaMedis **Contacto:** Tomás Godoy Segovia tgodoy@almamedis.cl almamedis.cl

ASEGURAONLINE
BY SEGUROS LAS CONDES

## Perfil

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

## Paises Operación:

- Chile

## Productos Operación:

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

## Equipo / C-Level



**Sebastian Ozimica.**
CEO & Founder

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

## Contacto


Sebastián Ozimica.
Sebastian.ozimica@seguroslascondes.cl
www.aseguraonline.cl
Updated: 12-2024


# *¡Hacemos los seguros de forma diferente!*

*Estamos cambiando el juego*

## Problema

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

## Solución

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

## Producto




## Mercado

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

## Modelo de negocio

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

## Roadmap






# autoinspector

## Perfil

**Sector:** Insurtech

**Tipo de producto:** SaaS - IA

**Nombre de Producto:**
Autoinspector

**Fecha de lanzamiento:** 2021

**Personas en el equipo:** 10

## Países Operación

- Chile
- Argentina
- Paraguay

## Productos Operación

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

## Equipo / C-Level



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



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



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

## Contacto


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


**Updated**: ene 2024

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

## Problema

**Atención al cliente deficiente**
Extensos tiempos de respuesta y resolución

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

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

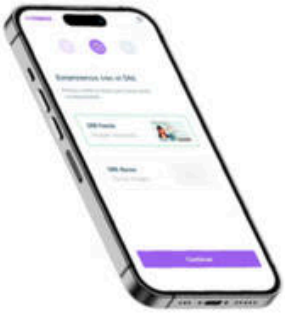
## Solución

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

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

## Producto

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



## Mercado

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

## Modelo de negocio

Modelo SaaS de Suscripción mensual

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

## Roadmap




Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



# AX Adjuster Tech | Claims Inteligence

## 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

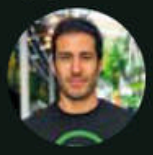
**Países Operación:**

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

## Perfil

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

## Paises Operación:

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

## Productos Operación:

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

## Equipo / C-Level



Sergio Zuniga
CEO



Isabel Bedoya
Head of Market Expansion



Laura García
Customer Success Director

## Contacto de marketing


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

Actualizado: 06/enero/2025

## Problema

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

## Solución

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

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

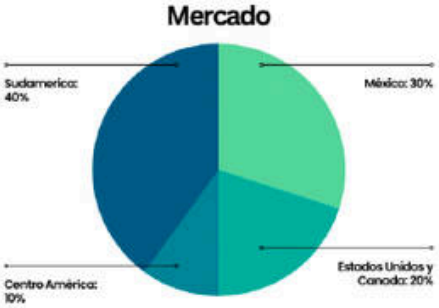
## Producto

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

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

## Mercado

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




## Modelo de negocio

SaaS on Cloud

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

## Roadmap




Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



# PRODUCTIVIDAD PARA ASEGURADORAS DE AUTOMÓVILES

## Problema

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

## Solución

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

Boreal está conformado por productos usables, ágiles y orgánicos.

## Producto

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

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

## Mercado

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

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

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

## Modelo de negocio

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

## Roadmap







Boreal

## Perfil

**Sector:** Seguros

**Tipo de producto**: SaaS

**Nombre de Producto**: Boreal

**Fecha de lanzamiento**: 01-03-2017

**Personas en el equipo:** 5

## Paises Operación

- Chile

## Productos Operación

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

## Equipo / C-Level



**José Manuel Sosa**
Co Founder CEO/CIO



**Adriana Pérez**
Co Founder CTO/CMO

## Contacto

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

cacttus

## Perfil

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

## Países operación

- Chile

## Productos operación

- Seguro de mascotas

## Equipo / C-Level



**Agustín Escobar** · CEO
Físico
*Pontificia Universidad Católica de Chile*



**Vicente Escobar** · COO
Infante de marina
*Armada de Chile*



**Milan Rafaeli** · CPO
Ingeniero comercial
*Pontificia Universidad Católica de Chile*



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

## Contacto

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

# "Tu próxima consulta al veterinario podría ser gratis"

## Problema

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

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

## Solución

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

## Producto

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

## Mercado

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

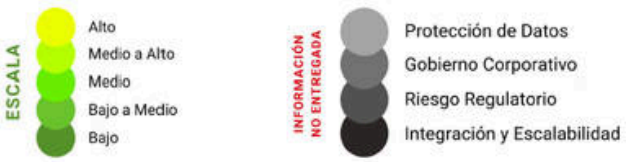
## Modelo de negocio

Comisión por venta y operación de seguros.

## Roadmap




Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



Care Assistance

## Perfil:

Sector: Insurtech y Bienestar Corporativo.

Tipo de producto: 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

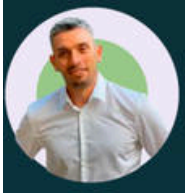
## Productos Operación:

- 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


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


Updated: 07/01/2025

## Problema

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

## Solución

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

## Producto

Comparador de Seguros Online

## Mercado

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

## Modelo de Negocio

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

## Roadmap




## Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



EBIX
LATIN AMERICA

## PERFIL

- Stack completo de soluciones para Seguros
- IA aplicada en producción
- Cobertura regional (Brasil, Chile, Colombia)

## SECTOR

Insurtech, TI para Seguros

## TIPO DE PRODUCTO

Plataformas digitales, IA aplicada, Automatización de procesos

## FECHA DE LANZAMIENTO

1988 (como MCN) / 1996 (como Ebix)

## PERSONAS EN EL EQUIPO

Aproximadamente 400 colaboradores

## PAISES EN OPERACIÓN

- Brasil
- Chile
- Colombia

## EQUIPO C-LEVEL



**Mario Nogueira**
CEO & Division Head



**Thaisa Braguim**
VP Sales & Marketing



**Ricardo Nogueira**
Head of Expansion Latam

## CONTACTO

Ricardo Nogueira
ricardo.nogueira@ebix.com
www.ebixlatinamerica.com.br

Updated: 30/06/2026

# *"Insurtech global líder en TI para Seguros. Tecnología que moderniza sin detener la operación."*

## PROBLEMA

Aseguradoras y corredoras en América Latina operan sobre sistemas legados construidos para un mercado más simple, con productos rígidos y procesos lineales. Modernizar esa estructura suele significar meses de migración, alto costo y riesgo de interrupción de la operación, un obstáculo directo a la velocidad que el mercado exige hoy.

## SOLUCIÓN

Ebix entrega el mayor stack de soluciones probadas y listas para la industria de seguros, permitiendo que aseguradoras y corredoras modernicen productos, canales y procesos de forma incremental, sin rupturas operativas. Con presencia global y profundo conocimiento técnico del sector, Ebix Latin America atiende a toda la región desde sus oficinas en Brasil.

## MODELO DE NEGÓCIO

Ebix opera con un modelo flexible y multiproducto, combinando licenciamiento de plataformas, fee mensual por uso (SaaS), implementación de proyectos a demanda y contratos de consultoría especializada, adaptándose a la necesidad de cada cliente, desde la integración puntual hasta la transformación completa de la operación.

## PRODUCTOS EN OPERACIÓN

### SEGURADORAS

- Ebix Life Exchange
- Ebix Core System
- Plataforma Digital para Nuevos Negocios de Seguros de Vida Colectivos
- Plataforma Digital para Nuevos Negocios de Seguros Generales
- Plataforma Digital para Nuevos Negocios de Seguros de Fianza/Cumplimiento

### CORREDORES

- Plataforma Digital para Nuevos Negocios de Seguros de Fianza/Cumplimiento
- Ebix Life Exchange – Vida y Previsión Social
- Portal de Corredores

### SOLUCIONES IA

- Ebix AI Credit Analysis
- Ebix Vision
- Ebix Pulse
- Ebix Placement Workflow

## MERCADO

Brasil es la base de operación de Ebix Latin America, con sede en São Paulo y Río de Janeiro y 400 empleados. Desde esa estructura, la empresa expande su presencia hacia Chile y Colombia a través de un equipo comercial y de soporte dedicado exclusivamente a esos mercados, llevando el mismo stack tecnológico validado en el mercado brasileño a nuevos contextos regulatorios y de negocio en América Latina.

## ROADMAP

- **Fundación (como MCN)** — 1988
- **Adquiición por Ebix Inc.** — 2010
- **Expansión activa a mercados latinoamericanos, con equipo exclusivo de atención para Chile y Colombia** — Actualidad

Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile A.G.**



# 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

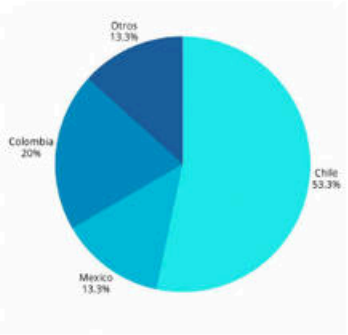
EmbedX permite a aseguradoras y corredoras de seguros, así como a marcas, entregar experiencias 100% digitales y automatizadas de manera rápida y eficiente.

## 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 auditoría 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:

- Garantías
- Factoring
- Seguros

## Equipo / C-Level



Cristobal Brunetti J.
CEO & Co-Founder
- Ultramar



Ivonne Troncoso A.
CPO
- Transbank



Mario Lavandero S.
CTO
- Imed



Fernanda Vergara L.
COO
- Metlife

## Contacto


Fernanda Vergara Lobos

fvergara@finfast.com

www.finfast.com


Updated: Enero 2025

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

## Problema

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

## Solución

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

## Producto

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

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

## Mercado

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

**+ 13.000 Cliente Activos**

**+ 186.000 Operaciones**

**+ USD $480 MM Cartera Histórica**




## Modelo de Negocio

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

## Roadmap




## Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



Firefly Digital

## Perfil

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

## Paises Operación:

- Perú

## Productos Operación:

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

## Equipo / C-Level



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



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



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

## Contacto

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

# *Tecnología que transforma los canales de distribución*

## Problema

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

## Solución

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

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

## Producto

Activos Digitales de la Plataforma:

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

## Mercado

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

## Modelo de Negocio

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

## Roadmap




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



# 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.

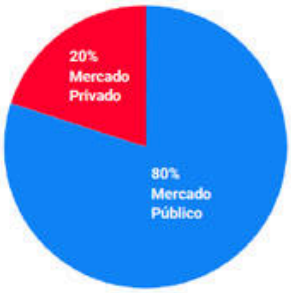
## Producto

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

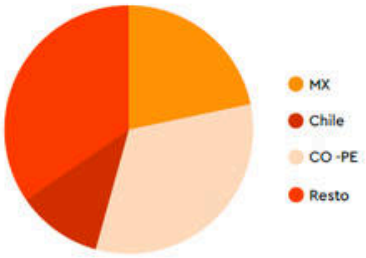
En Insurama, ofrecemos una solución innovadora mediante **seguros digitales** que permiten asegurar bienes tecnológicos y físicos de manera sencilla, accesible y personalizada. Nuestra tecnología permite embeber nuestras soluciones en cualquier partner, retailer, distribuidor o servicio a través de la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



*"Llevamos su negocio a **la nueva era de los seguros"***

## Perfil

**Sector:** Consultoría y Servicios de TI

**Tipo de producto:** Soluciones Insurtech

**Nombre de Producto:** Broker-Up, Broker-Up Bancaseguros, Broker-Up Affinity e Insure-Up

**Fecha de lanzamiento:** 2014

## Paises Operación:

- Perú
- México
- Argentina
- Ecuador
- Colombia
- República Dominicana
- Honduras

## Productos Operación:

- Broker-Up
- Broker-Up Bancaseguros
- Broker-Up Affinity
- Insure-Up

## Equipo / C-Level



**Eduardo Vizcarra**
CEO y fundador
- Ex-CIO Marsh Perú
- Ex-Latam CIO WTW



**Eudoro José de Zavalía**
CCO y co-fundador
- Country Manager Inventiva México
- CEO de AddACCION



**Javier Acevedo**
CTO y co-fundador
- Ingeniero de Sistemas
- +20 años en el sector seguros y financiero

## Contacto


Eduardo Vizcarra
eduardo.vizcarra@inventiva-solutions.com
www.Inventiva-solutions.com

Updated: 09 Agosto 2026

## Problema

En Inventiva combinamos un profundo conocimiento del negocio asegurador y de sus procesos con una sólida experiencia en el desarrollo de software especializado. Esta combinación nos permite crear soluciones efectivas que potencian las capacidades de nuestros clientes y acompañan la transformación de sus negocios.

## Solución

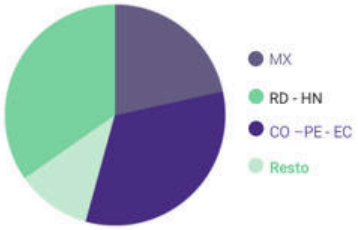
A partir de este conocimiento, hemos diseñado y desarrollado nuestras propias soluciones Insurtech, concebidas desde su origen para responder a las necesidades reales de brokers, compañías de seguros, entidades financieras y otros canales de distribución.

## Producto

Nuestras 4 soluciones Insurtech (Insure-Up, Broker-Up, Broker-Up Bancaseguros y Broker-Up Affinity) permiten a aseguradoras, brokers, entidades financieras que hacen bancaseguros, y a canales alternativos, a operar con eficiencia, automatizar procesos y ofrecer seguros de forma más ágil, accesible y segura.

## Mercado

Contamos con oficinas en Perú, México y Argentina; y con una red de representantes en toda Latam. Y con clientes en más de 7 países, y más de 10,000 usuarios por lo que Inventiva es hoy un habilitador tecnológico confiable y en crecimiento.




## Modelo de Negocio

Ofrecemos nuestras soluciones en la modalidad de Software as a Service (SaaS)

## Roadmap



# Jooycar

**Data drives value.**

## Perfil

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

## Países Operación:

- Chile
- México
- Perú
- EE.UU.

## Productos Operación:

- Líneas Personales
- Líneas Comerciales

## Equipo / C-Level



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



Joe DiMartino
U.S. CEO
- Grange Insurance

## Key Advisors



Maria Paz Gillet
Co-founder &
Board Member de Jooycar



Alex Horvitz
Board Chairman & HCS Capital CEO, Jooycar Director



Matteo Carbone
Advisor / Founder @IoT Insurance Observatory

## Contacto


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

Updated: Dic - 2022

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

## Problema

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

## Solución

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

## Producto

Líneas Personales

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

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

Líneas Comerciales

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

## Mercado

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

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

## Modelo de negocio

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

## Roadmap




Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



KLIMBER



# 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 lideres 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.

KORPLY

# Capacidad operativa que escala con tu corredora

## Perfil

**Sector**: Insurtech

**Tipo de producto**: Operador de back-office AI-native para corredoras de seguros

**Nombre de Producto: Korply**

**Fecha de lanzamiento**: 2025

**Personas en el equipo**: 5

## Países Operación:

- Chile

## Productos Operación:

- Módulo Cobranza
- Módulo Datos
- Módulo Análisis
- Módulo Renovaciones
- Módulo Multi-Cotización

## Equipo / C-Level



Santiago Martínez Alzamora
CEO



Ignacio Pavez Avendaño
CTO



Pedro Pablo Vásquez Latapiat
CCO

## Contacto


Santiago Martínez
santiagomartinez@korply.com
korply.com

Updated: 12-07-2026

## Problema

Una corredora existe para dar confianza, seguridad y protección a las personas que le confían su cobertura. Pero su back-office es manual: cada póliza suma horas de cobranza, ingreso de datos, renovaciones y mucho más. Crecer significa más planilla, no más margen. El equipo más valioso queda enterrado en la operativa y se aleja de su core, el cliente. No hay alternativas accesibles para romper ese techo de capacidad.

## Solución

Korply opera el back-office de la corredora con IA que hace el trabajo: nosotros operamos, el cliente no toca nada. No es un software que su equipo deba operar ni que lo obligue a sumar headcount extra; la corredora recibe el output ya ejecutado, bajo suscripción. La capacidad escala con la cartera sin sumar planilla, y el equipo vuelve a su core: dar confianza, seguridad y protección a sus clientes.

## Producto

Korply es un operador AI-native del back-office de las corredoras de seguros. Cada módulo opera una función completa del back-office (cobranza, gestión de datos, análisis, renovaciones, cotizaciones) y la devuelve ya ejecutada. Evoluciona junto con la corredora.

## Mercado

Corredoras de seguros grandes, medianas, e independientes, con cartera creciendo y back-office saturado. Operación actual en Chile, pero no limitada. En preparación de expansión LATAM, con preferencia en Cono Sur.

## Modelo de Negocio

Cobramos bajo suscripción mensual, no por software. La corredora entra con un módulo y expande en una escalera decreciente: cada módulo adicional cuesta menos.

## Roadmap




Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile A.G.**



## Perfil

**Sector:** Seguros

**Tipo de producto:** SAAS

**Nombre de Producto: LISA CLAIMS**

**Fecha de lanzamiento:** Mayo 2019

**Personas en el equipo:** 30

## Paises Operación:

- Chile
- Argentina
- México
- Perú

## Productos Operación:

- LISA CLAIMS
- LISA FWA

## Equipo / C-Level



Esteban Izarra,
CEO & Co-Founder
17 años de experiencia (10 en seguros)

- Head of Performance
- Chief Risk Officer
- Project Management
- Strategic Planning



Carlos Tejera,
CCO & Co-Founder
13 años de experiencia en la industria de seguros

- Fraud Manager
- Project Management
- Claims Specialist



Luis Álvarez,
CTO
15 años de experiencia en IT

- Postgrado en Ciberseguridad
- Postgrado en Negocios Digitales
- Ingeniero Informático
- Profesor Universitario



Francisco Pino,
CCO
15 años de experiencia en estrategia comercial y business development (12 en seguros)

- MBA IE Business School
- Master of Science in Marketing
- Gerencia Comercial/Canales
- Insurance Brokers

## Contacto


Francisco Pino
francisco@lisainsurtech.com
www.lisainsurtech.com

Updated: 10/2025

# *Liquidación de Siniestros en 5 minutos*

## Problema

Las aseguradoras cuentan con muchos procesos manuales y poco eficientes, que generan altos costos operacionales e impiden gestionar siniestros de manera rápida, simple y transparente

## Solución

LISA Insurtech utiliza **Inteligencia Artificial Generativa** (LLMs) para la captura de evidencia documental y automatizar reglas de negocio. **LISA** optimiza la gestión de siniestros y devuelve a las compañías el control de sus procesos, reduce sus costos, mejora su eficiencia y brinda un servicio de calidad y más empático a sus asegurados.

## Producto

LISA Claims es una plataforma SaaS NOCODE/LOW-CODE. Esto permite una total integración al *core* de la compañia a través de APIs y microservicios. Nuestro producto extrae toda la información relevante para el procesamiento de un siniestro y luego aplica reglas de negocios definidas por las aseguradoras.

## Mercado

Asegurador LATAM

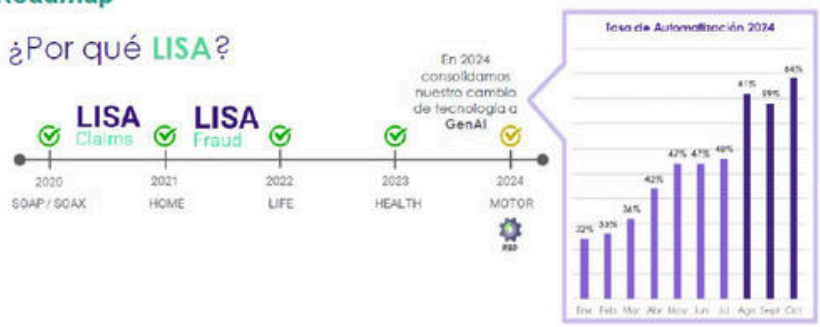





## Modelo de Negocio

LISA Claims modelo SaaS de suscripción mensual con una estrategia de precios por configuración por cada producto/ramo y luego por caso de reclamación procesado por mes.

## Roadmap




## Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



mediclic
*¡Lo hacemos bien!*

## Perfil

**Sector**
Salud y tecnología

**Fecha de lanzamiento**
2011

**Tipo de producto**
Plataforma de telemedicina

**Personas en el equipo**
60

## Países Operación

- Chile
- México

## Productos Operación

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

## Equipo / C-Level



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



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



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

## Contacto


**Nombre y apellido**
Jessica Rodas

**Correo electrónico**
jrodas@mediclic.cl

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


**Fecha de actualización**
20 de noviembre de 2024

# Telemedicina innovadora para aseguradoras: eficiencia, inmediatez y satisfacción.

## Problema

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

## Solución

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

## Producto

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

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

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

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

**Medición de signos vitales** a través de smartphone

## Mercado




## Modelo de negocio

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

## Roadmap



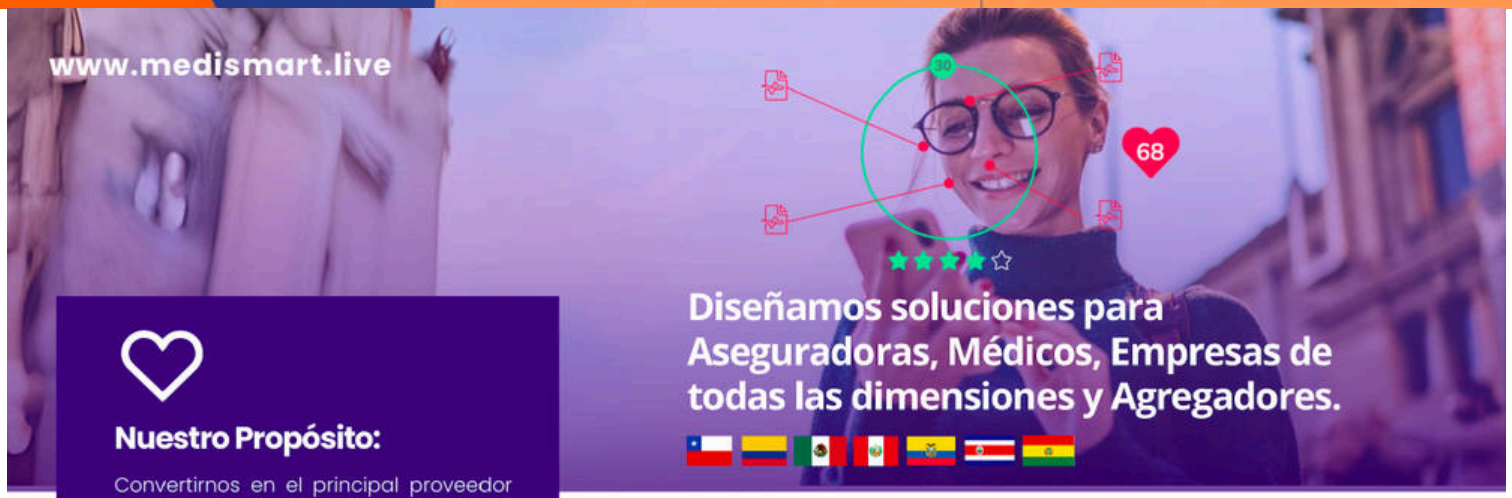

**Actualidad ampliación en LATAM,** con énfasis en videoconsultas ilimitadas e innovaciones tecnológicas como la medición de signos vitales desde smartphones.

## Puntaje IGR

Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



www.medismart.live



# Diseñamos soluciones para Aseguradoras, Médicos, Empresas de todas las dimensiones y Agregadores.

## Nuestro Propósito:

Convertirnos en el principal proveedor de atención médica en las comunidades de habla hispana, impactando positivamente millones de vidas mediante tecnología e innovación disruptiva.

## ¿CÓMO LO HACEMOS?

**Conexiones Significativas:**

Actuamos como un punto de conexión en el mundo de la salud, integrándonos con diversos actores del sector y ofreciendo una amplia gama de servicios para agregar mayor valor a cada solución.

**Tecnología Avanzada:**

Nuestra plataforma utiliza inteligencia artificial y análisis de datos para proporcionar atención médica de alta calidad, accesible y asequible. La interfaz de usuario líder en el mercado garantiza una experiencia óptima para todos nuestros usuarios.

## NUESTROS SERVICIOS

- **Acceso a servicios médicos desde la comodidad de tu hogar.**
- **Asistencia profesional para el bienestar emocional.**
- **Servicios adicionales para una atención integral.**

## Simplificamos el acceso a la salud

## y el bienestar a todas las personas de habla hispana en LATAM.

Medismart ofrece servicios de atención médica digital de alta calidad y asequibles a través de un Ecosistema Digital centrado en la salud y el bienestar integral.

### PROPUESTA DE VALOR

Misión:
Desde la concepción hasta el impacto. Superamos la disparidad en la atención médica ofreciendo los mejores servicios digitales que se adaptan a las necesidades locales.




### DIFERENCIADORES CLAVE:

**Certificaciones Médicas:** Aseguramos estándares de calidad en los países que servimos.
**Soluciones Asequibles y Flexibles:** Valor añadido a través de un ecosistema adaptado a cada usuario.
**Telemedicina Inclusiva:** Servicios sensibles y adaptados (creole, lenguaje de señas, servicios rurales, etc.).
**Atención al Paciente de Calidad:** Experiencia de usuario de alta calidad y servicios integrados por país.
**Numerosos Puntos de Contacto:** Accesibilidad a bajo costo impulsada por tecnología interna.
**Desarrollo de Software Ágil:** Habilidades internas para un impacto rápido.

**5,5 MM+**
SUSCRIPTORES

**+1MM**
CONSULTAS, EXÁMENES Y MEDICAMENTOS ENTREGADOS

**350+**
CLIENTES CORPORATIVOS

medismart Live

**Antonio Lira**
**Founder & CEO**
antonio.lira@medismart.live

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

# MI PORTAL SEGURO ES LA NUEVA FORMA DE ADMINISTRAR TUS SEGUROS

## Problema

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

## Solución

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

- ERP
- Soluciones tecnológicas especializadas
- Compañías de seguros

## Producto

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

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

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

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

## Mercado




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

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

**Competencia y alternativas**
-Compara
-Corredores tradicionales

## Modelo de negocio

Ingresos por comisiones sobre las ventas de seguro

- 12% promedio
- Ingresos Market Place

## Roadmap




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 Martín**
Co-Fundador y CRO
- AIG, Zurich, Betterfly



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

## Contacto

**Ricardo San Martín**
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**:

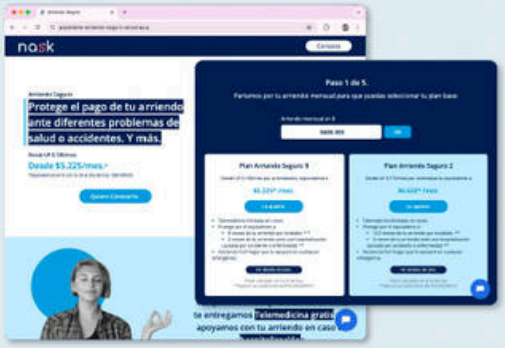
Soluciones end-to-end que reducen el tiempo de llegada al mercado, permitiendo realizar pruebas a bajo costo y mejorar la experiencia del usuario.

- 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:



NICO

## Perfil

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

## Países Operación

- Chile

## Productos Operación

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

## Equipo / C-Level



Daniel Diez
Co-fundador y CEO



Manuel Rodríguez
Co-fundador y CFO



Pablo Conn
Co-fundador y CMO

## Contacto

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

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

## Problema

Para los intermediarios es muy difícil crecer:

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

## Solución

NICO es un *Broker as a Service*.

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

## Producto

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

## Mercado

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

## Modelo de negocio

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

## Roadmap



*Noovo ganamos todos*

## Perfil

Sector: Seguros

Tipo de producto: Servicio web

Nombre de Producto: Noovo

Fecha de lanzamiento: marzo 2022

Personas en el equipo: 8

## Paises Operación:

- Chile

## Productos Operación:

- Noovo

## Equipo / C-Level



Rodrigo Morales
Gerente General



Álvaro Wrobbel
Gerente Comercial



Jorge Medina
Gerente TI

## Contacto

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

## Problema

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

## Solución

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

## Producto

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

## Mercado

- Chile 100%




## Modelo de Negocio

Ventas por recomendación con distribución de ganancias con los recomendadores

## Roadmap




## Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



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

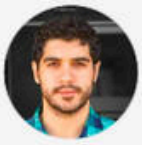
## Equipo / C-Level



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



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



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



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



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

**Contacto**

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

Updated: Enero 2024

# Integramos para simplificar

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

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

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

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

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

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

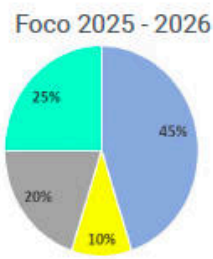
**BPO:** Operación digitalizada integrada o Stand Alone de la Línea de Negocios Completa en plataforma PlexoTech optimizando - con la mayor flexibilidad del mercado - costos, tiempo, calidad de servicio y KPIs de cara al asegurado final. Optimización del proceso E2E.

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

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

## Mercado




## Roadmap




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

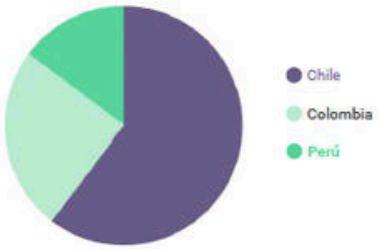
QuePlan es el futuro de los Marketplace de seguros de salud. Ayuda a las personas a comparar fácilmente las opciones del mercado y a contratar cualquier producto con sólo algunos *clicks*. A través de algoritmos robustos, QuePlan clasifica miles de alternativas y hace recomendaciones inteligentes para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

## Producto

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

## Mercado

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




## Modelo de negocio

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

## Roadmap




Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



SalvataGGio®

## Perfil

Sector: Insurtech

Tipo de producto: SaaS

Nombre de Producto: Salvataggio

Fecha de lanzamiento: Agosto 2019

Personas en el equipo: 8

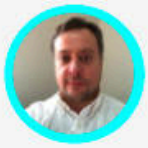
## Paises Operación:

- Chile
- Colombia(implementando)

## Productos Operación:

- Salvataggio Recupero Material
- Salvataggio Recupero Legal

## Equipo / C-Level



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



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



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

## Contacto


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

Updated: Julio 2023

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

## Problema

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

## Solución

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

## Producto

Plataforma digital en la nube que permite:

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



## Mercado

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

## Modelo de negocio

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

## Roadmap




Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**



# Soluciones digitales para una movilidad inteligente y sostenible.

## Perfil

**Sector:** IoT para Empresas de Seguros y Leasing Operacional

**Tipo de producto:** SaaS, servicios operacionales

**Nombre de Producto:** SVR (*Stolen Vehicle Recovery*) para aseguradoras, Targa Fleet Management, Smart Vehicle Protector para flotas.

**Personas en el equipo en Chile:** 40

## Países de Operación:

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

## Productos Operación:

- Recuperación de Vehículos
- Servicio/Estudio de Ingeniería Inversa
- Técnicos de Instalación
- Sala de Control (alarmas)
- Contact Center

## 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.

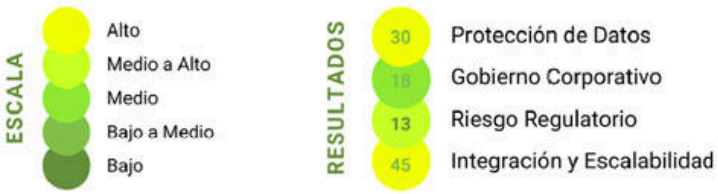
## Modelo de Negocio

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




Índice de Gestión de Rieago by **InsurteChile**



# 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.

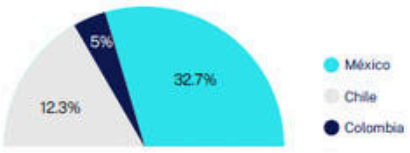
## Producto

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

| 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|---|---|---|---|---|---|
| Mejor Insurtech en Innova (Endeavor & Swiss Medical Group) | Fundraise & Inicio Operaciones | Operando con 5 clientes | Rebranding a Utrace | Supera Breakeven | Integra mercado Chileno |

CONFIDENTIAL - IUTRACE 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**



RADAR

## Perfil

Sector: **Fintech / Infraestructura de pagos**
Tipo de producto: **Infraestructura tecnológica para dispersión de pagos**
Nombre de Productos: **Radar Payouts**

## Países Operación:

- Chile
- México
- Colombia
- Costa Rica

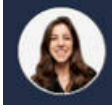
## Productos Operación:

- Radar Payouts
- Payins (próximamente)

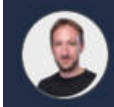
## Equipo / C-Level




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**


## Contacto


**esteban@somosradar.com**
**https://www.linkedin.com/in/esteban-marchant-flores/**


# *Impulsando pagos sin fricciones en Latinoamérica*

## Problema

**Mover dinero en Latinoamérica sigue siendo un proceso complejo. Las empresas deben operar con múltiples bancos, distintos rieles de pago, procesos manuales e infraestructuras con diferentes niveles de disponibilidad. Esto genera fallas operativas, retrasos, altos costos y una experiencia poco confiable para quienes necesitan ejecutar pagos a gran escala.**

## Solución

**Ayudamos a procesadores de pagos, remesadoras y empresas enterprise a escalar sus operaciones de pagos mediante una infraestructura de payouts que maximiza la disponibilidad, reduce la complejidad operativa y liquida fondos en segundos.**

## Producto

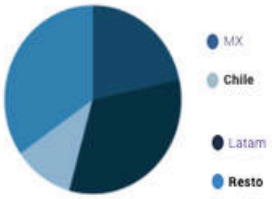
**Radar Payouts** es una API de dispersión de pagos que permite enviar fondos en tiempo real mediante una sola integración.

La API incorpora redundancia entre rieles de pago para maximizar el uptime, monitorea continuamente el desempeño de cada ruta y liquida fondos en segundos. Construida sobre infraestructura AWS y certificada bajo ISO 27001, ofrece la seguridad, disponibilidad y escalabilidad que requieren las operaciones de alto volumen.

A la fecha, Radar ha procesado **más de 20 millones de payouts** por un valor superior a **USD $2,500 millones** para clientes como **dLocal** y **Ebanx**.

## Mercado

Nos enfocamos en procesadores de pagos (PSPs), remesadoras y empresas enterprise que realizan pagos masivos en Latinoamérica y necesitan una infraestructura de payouts rápida, resiliente y escalable.




## Modelo de Negocio

**Operamos bajo un modelo B2B de infraestructura de pagos. Nuestros clientes integran una sola API y pagan por cada payout procesado, con tarifas escalables según su volumen de transacciones.**

## 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.

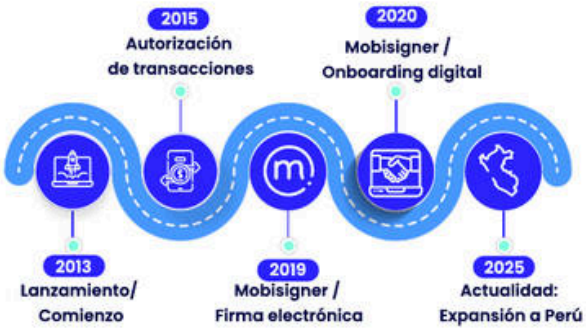
### Mercado:

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

## 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

# 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**



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.**






bill-y

*Tu ciclo de ingresos en una sola plataforma*

## Perfil

Sector: Fintech / Insurtech

Tipo de producto: B2B SaaS

Nombre de Producto: Bill-y

Fecha de lanzamiento: Enero 2025

Personas en el equipo: 40

## Paises Operación:

- Chile
- Perú

## Productos Operación:

- Facturación y emición masiva de DTE
- Recaudación multicanal
- Conciliación IFRS 17 (en desarrollo)
- Cobranza y gestión de mora

## Equipo / C-Level



Aliosha Bertini
CEO
- LinkedIn
- abertini@bill-y.com



Sebastián Ivanovic
Commercial Lead
- LinkedIn
- sivanovic@bill-y.com



Branco Barraza
Gerente de Finanzas
- LinkedIn
- bbarraza@bill-y.com

## Contacto

Sebastián Ivanovic
sivanovic@bill-y.com
bill-y.com
Updated: abril 2026

## Problema

Las aseguradoras gestionan millones de primas y renovaciones sobre sistemas fragmentados: cobranza manual que dispara cancelaciones tempranas, conciliación multicanal sin trazabilidad, y la presión de IFRS 17 que exige datos granulares en tiempo real. Sin automatización del ciclo completo, el costo operativo crece y el revenue se fuga por cada eslabón roto.

## Solución

Bill-y automatiza el ciclo de ingresos completo: emisión masiva de documentos tributarios, recaudación multicanal con reintentos inteligentes, gestión de mora y cobranza en renovaciones, y una arquitectura preparada para la conciliación bajo IFRS 17 — todo en una sola plataforma que se integra al stack existente.

## Producto

Plataforma modular de revenue cycle: Onboarding, Facturación, Contactabilidad, Recaudación, Conciliación, SAC y Cobranza. Capacidad: +800.000 documentos/hora. Resultados reales: ciclo de facturación reducido de 5 a 2 días y reportería automatizada.

## Mercado

Grandes empresas con +50.000 documentos/mes en seguros, utilities, autopistas y telecomunicaciones. Operación actual en Chile y Perú.

## Modelo de Negocio

SaaS B2B. Precio según volumen y módulos contratados.

## Roadmap




Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile A.G.**



## 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 SEGUROS DESDE 1956

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

Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**




Partner **salesforce**

Contamos con **certificación ISO 27001:2022**

apside.cl  apsidecl  apside_cl

# HCS CAPITAL

## 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


## Contacto

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


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

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, DENEXUS, Betterplan |
| 2017 | 2019 | 2022 |

**1 Exit:** MOIC x7 FIGO PET INSURANCE

## 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 | Joaquín Cerda | Axel Mihanovich |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager Fund I | Partner | Manager Fund III | CEO | Investment Advisor | Associate | Partner |
| FT | BNP PARIBAS CARDIF, Digital Insurance | cmpc, MONEDA | McKinsey & Company, Allianz | Vintage | cmpc, Banco Falabella | McKinsey & Company |

HK IT Experts

## Perfil

Sector: IT

Nombre de Producto: **i-SOL®**

Fecha de lanzamiento: 1999

Personas en el equipo: +50

## Paises Operación:

- Chile
- Argentina

## Productos Operación:

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

## Equipo / C-Level



**Daniel Horovitz**
Director



**Mauricio Kravetz**
Director



**Mariano H. Kravetz**
Gerente de Marketing



**Claudio Dré de Castro**
Gerente de Producto

## Contacto


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

Updated: 19/12/2022

# "Tecnología al servicio de la innovación"

## Nosotros

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

## Producto

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

## Mercado

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

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

## Roadmap



# :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.

Índice de Gestión de Riesgo by **InsurteChile**




## 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
rodrigo.hayvard@kennedyslaw.com
https://kennedyslaw.com/en/


Updated: 02/01/2024

# *Perspectiva y conocimiento global, experiencia local*

## ¿Quiénes somos?

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

## ¿Qué ofrecemos?

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

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

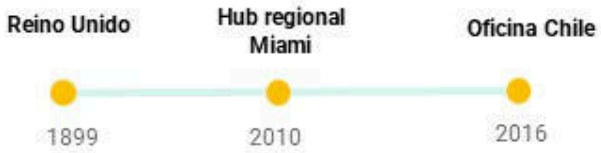
Combinamos nuestra experiencia en derecho local de diferentes jurisdicciones y actuamos de forma coordinada e integral en cuestiones multijurisdiccionales. Nuestros conocimientos globales, profundidad local y pensamiento creativo nos ayudan a proporcionar soluciones eficientes en asuntos de alta complejidad

## Simplificamos lo complejo

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

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

## Roadmap



minsait
indra

**Empresa Global de tecnología y consultoría, estrucuturada por mercados**

**Sector**: Servicios Financieros (Seguros y Bancos)

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

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

## Paises Operación:

- + 140 paises

**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

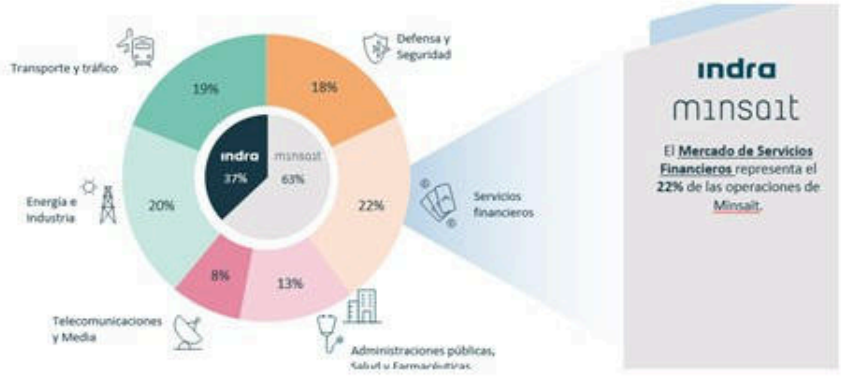
**Somos una de las principales empresas globales de tecnología y consultoría y el socio tecnológico para los negocios clave de clientes en todo el mundo.**

## 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.

SONDA
make it easy

## Perfil

Sector: **Soluciones TI**

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

Año de fundación: 1974

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

## Paises Operación:

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

## Servicios

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

## Equipo Líder



**Patricio Fuentes**
Vicepresidente Banca y Seguros



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



**Sebastián Schneuer**
Consultor Regional Soluciones de Seguro

## Contacto


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

Updated: 05/01/2024

# Somos líderes en transformación digital en la región

## Desafíos

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

## Solución

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

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

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

## Nuestra propuesta de valor

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



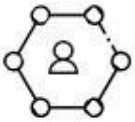
**Socio estratégico** para las Empresas de Seguro



**Experiencia** en la implementación de soluciones



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



**Oferta amplia** y especializada

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

# Muchas gracias

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

InsurteChile®
*Co-Creando la Protección del Futuro*