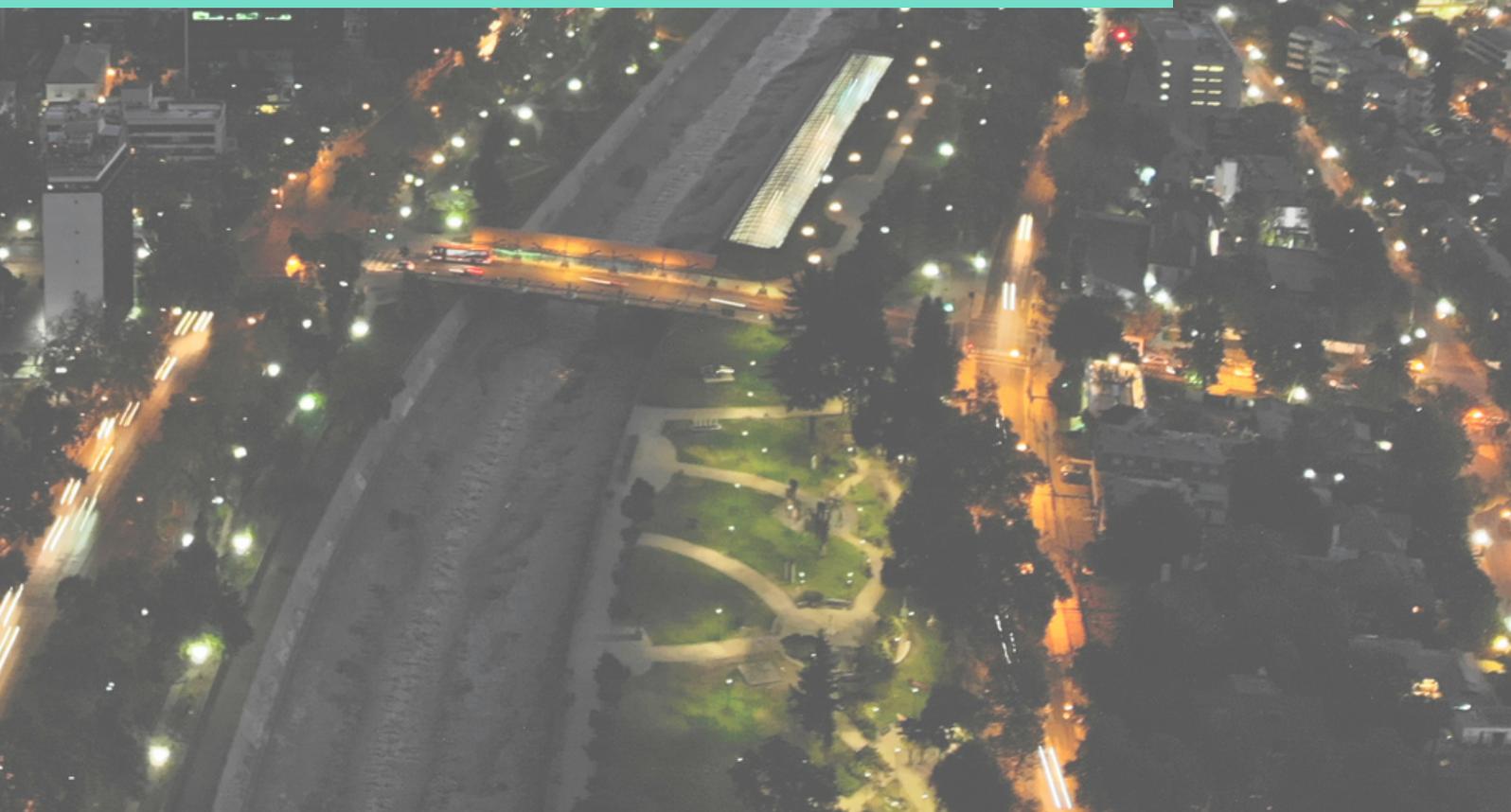


ENERO 2024

ONEPAGER

SOCIOS INSURTECH, STARTUP Y ACELERADORES





ONEPAGER

INSURTECH:

1) 123Seguro	4
2) AccuHealth	5
3) Activar	6
4) AseguraOnline	7
5) Autoinspector	8
6) Betterfly	9
7) Boreal	10
8) Cactus	11
9) Care Assistance	12
10) Ceptinel	13
11) ComparaOnline	14
12) Connect360	15
13) EmbedX	16
14) FinFast	17
15) FraudKeeper	18
16) Garantía Segura	19
17) Gerty	20
18) Jizo	21
19) Jooycar.....	22
20) Klare	23
21) Klimber	24
22) LISA Insurtech	25
23) Medismart	26
24) Mi Portal Seguro	27
25) NICO Seguros	28
26) Noovo	29
27) OneLife	30
28) PlexoTech	31
29) QuePlan.cl	32
30) RapiHogar	33
31) Salvataggio	34



ONEPAGER

INSURTECH:

32) SATCAP	35
33) Segurón	36
34) Simplee	37
35) Teggium	38
36) Thingstek	39
37) Tutenlabs	40
38) Wisecity	41

STARTUP:

1) Forpay	42
2) Radar	43
3) Selyt	44
4) VirtualPos	45

ACCELERADOR:

1) Continuum	46
2) Deloitte	47
3) HCS Capital	48
4) HK	49
5) Kennedys	50
6) Minsait	51
7) Sonda	52



Perfil

Sector: Insurance

Tipo de producto: Distribution & Policy Management

Nombre de Producto: 123Seguro

Fecha de lanzamiento: 2010

Personas en el equipo: 180+

Países Operación

- Argentina
- Brasil
- Chile
- Colombia
- México

Productos

- Autos
- Vida
- PYMEs
- Hogar

C-Level



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



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



Pablo Roca
CTO
Globant
Accendra Networks



Patrick Summers
CGO
Despegar
eBay

Contacto

Bruno Ferrari

bruno.ferrari@123seguro.com

www.123seguro.com

Updated: 06/2023

Liderando la transformación de la experiencia en seguros en América Latina



Problema

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

Solución

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

Producto

Core tecnológico integrado a 53+ aseguradoras, que le permite a los usuarios latinoamericanos encontrar y contratar productos a medida y solucionar cualquier consulta, incluyendo siniestros. A través de websites, chatbots y mobile apps, y disponible con APIs para integración con partners como retailers, fintechs, bancos, etc.

Mercado

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

Modelo

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

Roadmap





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

Países 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 inmerso en un sistema de salud incapaz de abordar el problema y más de la mitad de la población sin 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





Perfil

Sector: Insurtech

Tipo de producto: Plataforma de seguros On-Demand y embebidos.

Nombre de Producto: Activar

Fecha de lanzamiento: Marzo 2023

Personas en el equipo: 3

Países Operación:

- Argentina
- Chile (Próximamente)

Productos Operación:

- Motos
- Autos Clasicos
- AP
- Y más..

Equipo / C-Level



Mariano Barone
CEO

- Economista en Universidad de Buenos Aires
- Productor Asesor de Seguros



Agustín Castaing
CTO

- Administrador de empresas en Universidad de Belgrano.
- Desarrollador Full Stack

Contacto

Mariano Barone

 mbarone@activar.app

 activar.tech

 Updated: Julio 2023

Activá el futuro de los seguros

Digitalizá tu operatoria de seguros con nuestra plataforma on-demand APIficada.

Problema

La industria de los seguros siempre se vio asociada a procesos manuales, lentos e ineficientes que otorgan rigidez a la hora de contratar una póliza. Pero con activar venimos a cambiar eso, haciendo que los seguros se vuelvan ágiles y flexibles.

Todos conocemos a alguien que tiene un vehículo que usa muy poco, una bicicleta que quiere asegurar cuando la usa, o una empresa que necesita una gestión de seguros de accidentes personales para realizar trabajos ocasionales.

Solución

Hacer que el asegurado pueda tomar el control de su seguro activándolo y desactivándolo cuando lo necesite.

Esto significa precios más bajos y flexibilidad y control para el asegurado, pero también le otorga información de uso real a la aseguradora, reducción de fraude porque pedimos fotos para cada activación para chequear el estado del bien y mayor participación de mercado porque extendemos la frontera de clientes a la cual se puede llegar ofreciendo un seguro que se adapta a sus necesidades.

El uso de servicios pay-per-use en el mundo es cada vez mayor, y el mercado asegurador no debe quedarse atrás con esto.

Producto

Nuestra plataforma puede aplicarse tanto para Aseguradoras, para Brokers o para Empresas. Tenemos una API end to end en lo que refiere a la vida de la póliza que incluye un motor de cotización con tarificación diaria o parametrizable.

Además podemos ofrecer seguros embebidos, conectados a pasarelas de pago para contratación de forma directa en los procesos de venta de un producto o servicio.

Por último tenemos un módulo de distribución multicanal que permite que cualquier banco, broker o productor pueda ofrecer este tipo de servicios a sus clientes.



Mercado

Actualmente estamos operando en Argentina, con la proyección de expandirnos en LatAm para este año.

Modelo de negocio

Activar participa en un % de todo lo que se mueve a través de la plataforma.



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

Países 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.
- Director Asociación Gremial de Corredores de Chile (ACOSEG)
- 20+ años en el mercado asegurador.

Contacto

Sebastián Ozimica.

 Sebastian.ozimica@seguroscondes.cl

 www.aseguraonline.cl

 Updated: Julio 2023

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



Problema

Un problema que envuelve al mercado asegurador es la falta de información y comprensión de los productos que recibe el cliente. La falta de asesoría provoca que el cliente desista de los seguros o simplemente adquiera el más económico que no resuelve sus necesidades.

Otro problema es que el cliente no se siente identificado completamente con los productos, si bien los seguros estandarizados solucionan parte de los problemas que pueden ser presentados en el mercado asegurador, cada vez encontramos la necesidad de personalizar los productos a los clientes.

Solución

Como bróker de seguros Aseguraonline.cl cohesiona la experiencia Digital con la atención y asesoría tradicional. Creamos y personalizamos los productos para satisfacer las necesidades y exigencias de nuestros clientes. Es nuestro trabajo lograr una experiencia de compra fácil, transparente y dar un acompañamiento en toda la vigencia del seguro, creando productos empoderados y administrando desde la contratación, emisión, recaudación y seguimiento en el proceso de siniestros (E2E).

Producto



Mercado

Actualmente operamos en Chile, orientados a líneas personales.

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 Niefeld
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

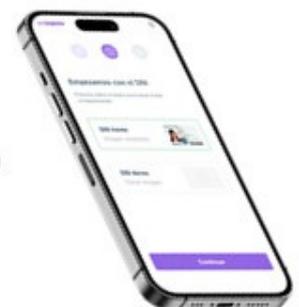
Actualmente operamos en el mercado asegurador de Argentina, Paraguay y Chile, siendo éste último nuestro foco de expansión regional para este año.

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





Perfil de la Compañía

Sector: Insurtech y Bienestar Corporativo

Producto: Ofrecemos una plataforma de protección con beneficios, seguros e impacto social, que las empresas y aseguradoras pueden suscribir para sus colaboradores o clientes.

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

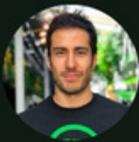
Países Operación:

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

Plataforma Betterfly

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

Equipo / C-Level



Eduardo della Maggiora
Fundador y CEO



Cristóbal della Maggiora
Co-Fundador y Presidente



Eduardo Rodríguez
CFO

Contacto

Ronny González N. - CPO

rgonzalez@betterfly.com

betterfly.com

Updated: Enero 2024

Visión

Crear un mundo en el que cada persona pueda vivir su mejor vida.

Misión

Crear empresas y comunidades comprometidas y con un propósito social.

Problema

La manera en que las empresas entregan protección y beneficios a sus trabajadores o clientes presenta grandes oportunidades en términos de digitalización, personalización, innovación y propósito. Lo anterior, por cuanto los formatos habituales refieren a planes de seguros y beneficios inflexibles, que se gestionan de manera análoga y con fuertes brechas en términos de entendimiento y compromiso por parte de los usuarios finales. Ello ha mermado el valor percibido de éstos, afectando la lealtad de dichos colaboradores y clientes con sus empleadores o aseguradores.

Solución

Hemos creado una solución que permite a las empresas o aseguradores, suscribir el acceso a una plataforma digital, para que sus colaboradores o clientes puedan elegir los beneficios y seguros que más se adapten a sus intereses, de manera flexible y personalizable. Además, la plataforma inspira a los usuarios y los mantiene comprometidos, poniendo un foco especial tanto en la prevención y el propósito social, mediante técnicas de gamificación con recompensas, promoción de hábitos saludables y construcción de comunidad.

Modelo de Negocios y Producto

La plataforma se comercializa en planes de suscripción mensual, que pueden ser contratados por las empresas para sus trabajadores o clientes. La suscripción garantiza el acceso de los usuarios a la Aplicación Móvil de Betterfly, la que incluye beneficios en línea, tales como: seguros de vida y salud, seguro dental, seguros de bicicleta, seguros de mascotas, fitness online, idiomas, educación, y meditación. Junto con ello, la plataforma promueve hábitos saludables y recompensas personalizadas para cada usuario basado en técnicas de IA, y facilita la conexión entre usuarios de una misma empresa mediante leaderboards, desafíos y competencias, así como el acceso a contenido en formato de Stories & Reels. Además, todos los planes incluyen el acceso a un portal web de administración para la empresa contratante, que le permite configurar autónomamente los servicios de la plataforma.

Hitos Relevantes





Perfil

Sector: Seguros

Tipo de producto: SaaS

Nombre de Producto: Boreal

Fecha de lanzamiento: 01-03-2017

Personas en el equipo: 5

Países 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 WhatsApp
- 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

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 gestión 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 intrducir 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





Perfil

- **Sector:** Seguros generales
- **Tipo de productos:** Seguro de mascotas con reembolsos ultrarrápidos
- **Nombre de producto:** Cactus
- **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@cactus.cl

🌐 www.cactus.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 cancer 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 Cactus 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. Cactus 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



Perfil

Sector: Insurtech y Bienestar Corporativo.

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

Nombre de Producto: Care Assistance

Fecha de lanzamiento: Marzo, 2022

Personas en el equipo: 50

Países Operación:

- Chile
- México

Productos Operación:

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

Equipo / C-Level



Leonel Hernández
Co-Founder and CEO



Ramiro Peradotto
Co-Founder



Sebastián Levin
Co-Founder

Contacto

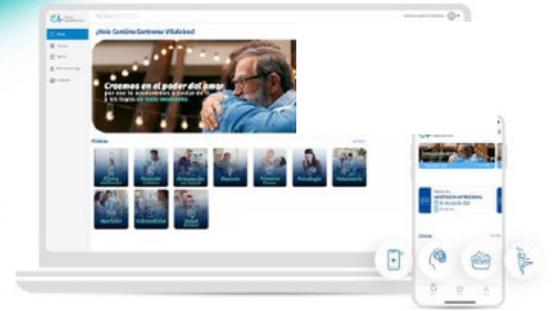
Leonel Hernández

lhernandez@careassistance.com

<https://www.careassistance.com/>

Updated: Julio, 2023

Transformamos el Bienestar,



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

Problema

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

Solución

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

Producto

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



Físico



Emocional



Financiero



Social

Mercado

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



Modelo de negocio

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

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

Roadmap



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

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

Problema

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

Solución

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

Producto

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

Mercado

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

Modelo de negocio

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

Roadmap



Compara

Perfil

Sector: Seguros

Tipo de producto: Comparador digital de seguros

Nombre de Producto: ComparaOnline

Fecha de lanzamiento: 2009

Personas en el equipo: 315

Países Operación:

- Chile
- Colombia
- Brasil

Productos Operación:

- Seguro automotriz
- Asistencia de viaje
- SOAP
- Productos financieros

Equipo / C-Level



Sebastián Valin
CEO & Founder



Daniel Ortega
Chief Technology Officer



Jonathan Alle
Chief Revenue Officer



María Sol González
Chief Operating Officer



Mariano Trullenque
Chief Product Officer

Contacto

Jonathan Alle

jalle@comparaonline.com

<https://www.comparaonline.cl/>

Updated: 7/2023

Ven a lo Seguro, Compara y compra

Problema

La adquisición de un seguro de auto es un laberinto. Requiere rastrear diversas compañías, decodificar terminología intrincada y demanda mucho tiempo, a menudo culminando en pólizas inadecuadas y frustración.

Solución

En ComparaOnline utilizamos tecnología (APIs, AI, *Conversational Commerce*) para consolidar información de los principales seguros de auto, asistencia en viajes, SOAP y productos financieros, y así permitir su contratación en línea. Nuestro portal, enfocado en brindar transparencia, enlaza a los usuarios con aseguradoras y productos que mejor se alinean con sus necesidades, aportando claridad y eficiencia al proceso.

Producto

1) B2C: Plataforma digital que permite cotizar y comparar los principales seguros y productos financieros de Latinoamérica. Contamos con un equipo de expertos para ayudar a cotizar, comparar y gestionar el seguro hasta su renovación.

2) B2B2C: Soluciones *embedded* para permitir que terceros puedan ofrecer a sus clientes, el abanico de seguros existentes en ComparaOnline, mediante una simple integración con las APIs de ComparaOnline.

Mercado

Actualmente ComparaOnline cuenta con operaciones en Chile, Colombia y Brasil, con proyecciones de crecimiento dentro de la región.



Modelo de negocio

En ComparaOnline buscamos brindarle al usuario las herramientas para hacer una compra inteligente y afín a sus necesidades, en cuanto a precio y calidad, del producto que esté buscando, ya sean seguro automotriz, asistencia en viaje, SOAP, o productos financieros.

Roadmap



Perfil

Sector: Tecnología Seguros & Contact Center
Tipo de producto: Productos y Desarrollos Tecnológicos para Seguros y Contact Center
Nombre de Producto:
Fecha de lanzamiento: 2019
Personas en el equipo: 30

Países Operación:

- Chile
- Colombia

Productos Operación:

- Plataforma Web de Venta, Post Venta, Consulta de seguros.
- Plataforma seguimiento de siniestros para compañías y corredoras de seguros.
- Plataforma Omnicanal de atención y UI. Soluciones y servicios a medida, integraciones, para Seguros.
- Asesoría y acompañamiento Transformación digital de la empresa.
- Plataforma telemarketing venta de seguros.
- Plataforma Contact Center (Inbound-Outbound)
- Plataforma de Asesoramiento Rentas Vitalicias
- Asistencias Digitales para seguros.
- CRM seguimiento de iniciativas compañías y corredoras
- CRM para Gerencias de Transformación Digital
- APP's Capacitación, educación, FFVV Canales
- Videos de Educación Financiera y Seguros para Clientes

Equipo / C-Level



Christian Torres | CEO
 Ingeniero Comercial -MBA
 Empresario, Director de empresas con más de 23 años de experiencia en las industrias de Banca, Seguros, Servicios, Tecnología e Innovación.



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



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

Contacto

Christian Torres
 christian.torres@connect360.cl
www.connect360.cl
 Updated: 10 de julio de 2023

Problema

Soluciones de software a medida, integraciones, productos, servicios tecnológicos terminados, y asesoría en Transformación Digital para la industria aseguradora. Servicios de Contact Center para la atención de Venta, Post Venta y Servicio al Cliente de todo tipo de empresa.

Solución

Trabajamos bajo los más altos estándares de calidad de servicio con el fin de transformarnos en un partner estratégico, a través de 2 verticales de negocios, la primera vertical Contact Center Boutique, generando experiencias integrales de contacto con tus clientes, en todo el ciclo de vida de la Venta, Post venta, a través de diferentes servicios tales como Telemarketing, Contact Center, BPO, etc.

La segunda vertical de negocios corresponde a desarrollo de software a medida, integraciones y productos y servicios tecnológicos terminados, para la industria aseguradora. Utilizamos tecnología y productos propios (software), como pilares fundamentales de nuestra oferta de valor, permitiendo flexibilidad y adaptabilidad a las exigencias de los clientes, y en nuestro rol de habilitadores, contamos con experiencia en la integración con los distintos participantes del mercado de seguros, Compañías de seguros, Liquidadores de seguros, Compañías de Asistencias, Empresas de inspección de seguros, Talleres, etc.

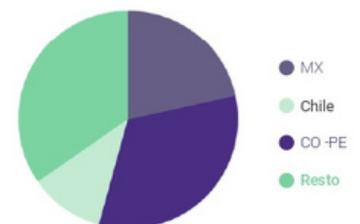
Al mismo tiempo apoyamos en la Transformación Digital del mercado asegurador, a través de la automatización, mejora y digitalización de procesos.

Producto

- Plataforma Web de Venta, Post Venta, Consulta de seguros (seguros de vida y generales, para personas y pymes).
- Plataforma seguimiento de siniestros para compañías y corredoras de seguros.
- Plataforma Omnicanal de atención y experiencia de clientes.
- Soluciones y servicios a medida, integraciones, PMO/Agile, Arquitectura y Servicios (On premise / Cloud), Implementación y Mantenimiento, Diseño UX/UI, QA, para Seguros.
- Asesoría y acompañamiento en la Transformación digital de la empresa.
- Plataforma telemarketing venta de seguros.
- Plataforma Contact Center (Inbound-Outbound)
- Plataforma de Asesoramiento previsional (Rentas Vitalicias) para compañías y corredoras de seguros.
- Asistencias Digitales para seguros.
- CRM seguimiento de iniciativas para compañías y corredoras de seguros.
- CRM para Gerencias de Transformación Digital para compañías y corredora de seguros.
- APP para Capacitación, educación y aprendizaje de seguros, con gamificación para FFVV de Canales de Distribución.
- Videos de Educación Financiera y Seguros para Clientes de Canales de Distribución.

Mercado

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



Modelo de negocio

Partner Digitales.
 Proveedores de Productos y Servicios para el mercado asegurador.
 Habilitadores para el mercado de seguros.
 Proveedores de Servicios de atención de venta y post venta.

Roadmap





Perfil

Sector: Embedded Insurance, Open Insurance

Tipo de producto: Plugins, API, No-Code

Fecha de lanzamiento: 03-2022

Personas en el equipo: 11

Países 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

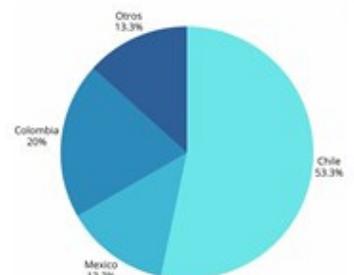
EmbedX permite a aseguradoras y corredoras de seguros, así como a marcas, entregar experiencias 100% digitales y automatizadas de manera rápida y eficiente.

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





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: 66

Países Operación

- Chile

Productos Operación

- Garantías
- Factoring
- Seguros

Equipo / C-Level



Cristóbal Brunetti J.
CEO & Co-Founder
• Ultramar



Ivonne Troncoso A.
Gerente Digital
• Transbank



Fernanda Vergara L.
Gerente Seguros
• Metlife

Contacto

Fernanda Vergara Lobos

fvergara@finfast.com

www.finfast.com

Updated: Julio 2023

“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 >

FinFast facilita a las empresas el acceso a mejores soluciones financieras, a través de su plataforma autogestionable que funciona 24/7 y donde el cliente puede encontrar los productos que su empresa necesita, sin contratiempos y en base a su propia demanda.

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.



+8.600
Clientes
activos



+110.000
Emisiones



+280.000 MM
En emisiones

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 multivariadas 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 >



FRAUDKEEPER

Perfil

Sector: Seguros / Fraude

Tipo de producto: Software de detección y prevención de fraude

Nombre de Producto: FraudKeeper

Fecha de lanzamiento: 2020

Personas en el equipo: 20

Países Operación:

- Chile
- Argentina
- Mexico
- Guatemala

Productos Operación:

- Siniestros
- Suscripción
- Renovación
- Modelos predictivos

Equipo / C-Level



Daniel Gabas
CEO & CoFounder
Ing Sistemas
20 años en seguros



Leandro Rios
COO & CoFounder
Ing Industrial
CFO



Luciano Callero
CIO & CoFounder
Ing Sistemas
19 años en seguros

Contacto

Daniel Gabas

Daniel.gabas@fraudkeeper.com

www.fraudkeeper.com

Updated: Jun 2023

Analítica predictiva al servicio de las aseguradoras y los asegurados honestos

Problema

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

Solución

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

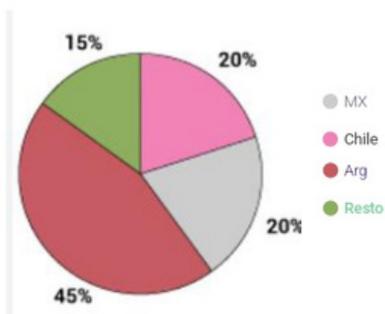
Producto

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

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

Mercado

Automotores
Propiedad
Vida
Salud



Modelo de negocio

Suscripción mensual

Sizing basado en cantidad de operaciones analizadas

Prueba de Concepto (4 semanas)

Roadmap



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 Rodríguez
 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

Todo Fluye con Garantía Segura

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

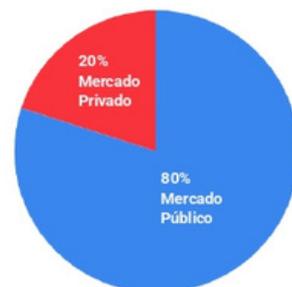
Plataforma digital que emite en línea, pólizas de garantía para Mercado Público, cuyo objetivo es respaldar a las pequeñas y medianas empresas que buscan convertirse en proveedores del Estado, otorgándoles acceso en tiempo real a pólizas de garantía, de Seriedad de la Oferta y Fiel Cumplimiento de Contrato, 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 uno 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





Perfil

Sector: Insurance, Credits & Biometrics

Tipo de producto: SaaS and PaaS

Nombre de Producto: Healthatom Gerty

Fecha de lanzamiento: 2013

Personas en el equipo: 200 FTE

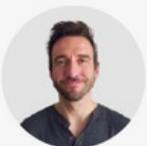
Países Operación:

- Chile (HQ)
- México (Local Office)
- Colombia (Local Office)
- Ecuador
- España
- +15 países

Productos Operación:

- Dental Vertical SaaS
- Dental Insurance
- POS Lending
- POS Payments
- Face Recognition:
Biometric Authentication

Equipo / C-Level



Roberto León
CEO



José María Iruretagoyena
CFIO



Guillermo Medel
CTO



Daniel Guajardo
CPO

Contacto

José María Iruretagoyena

josemaria@healthatom.com

www.healthatom.com

Updated: Junio 2023

"In the world, Dental Healthcare is an imperfect market where people doesn't have Insurance coverage"

Problema

En América, solo Estados Unidos, Brasil y Chile, cuentan con seguros dentales, principalmente colectivos, que entregan coberturas reales a tratamientos dentales. En el resto de los países menos de un 3% cuenta con un beneficio dental, principalmente servicios de asistencia con descuentos irreales y muy baja cobertura. Esto ocurre principalmente porque el mercado dental es altamente informal, poco digitalizado en los prestadores y sin una integración tecnológica entre los prestadores y las compañías de seguro.

Solución

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

Productos: 3 líneas

Dentalink: software SaaS para la administración de centros dentales end to end; actualmente la solución más grande de LATAM, con presencia en 23 países y más de 8.000 clientes.

Gerty Gateway: es el integrador entre prestadores de salud y los Claim Insurance core de las compañías de seguros. Actualmente integra solo en Chile 7 compañías de seguros. De esta forma, la compañía recibe directo desde la ficha clínica de los pacientes, la información necesaria para procesar el siniestro.

Gerty Health Insurance Claim Core: el ajustamiento o liquidación de siniestros de salud y dental requiere de que las compañías tengan tecnología especializada para ello. Para todos quienes no cuenta, les entregamos una solución plug and play que resuelve este problema.

Mercado

Actualmente procesamos la mayoría de los siniestros dentales en Chile, y nos encontramos integrándonos con compañías en México, Colombia y Ecuador. Estamos participando activamente de la creación de nuevos productos de seguro en aquellos países en que no existen, con la misión de aumentar la penetración del producto y entregar cobertura dental a las sonrisas de LATAM (TAM USD\$80 B).

Roadmap





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

Perfil

Sector: Seguros/Salud

Tipo de producto: Gestión de Reembolsos de Gastos Médicos

Nombre de Producto: JIZO

Fecha de lanzamiento: Junio 2023

Personas en el equipo: 8 personas

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

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

Equipo / C-Level



Ricardo Ruiz Kvapil
Fundador y CEO JIZO



Cristián González H.
Co-Founder y CDO



Andrés Labrín B.
Co-Founder y CTO

Contacto

Ricardo Ruiz Kvapil

ricardo@jizo.cl

<https://www.jizo.cl>

Updated: 08-01-2024

Problema

Enfrentado a una enfermedad en la familia, se pierde el ánimo y las ganas de tener que enfrentarse al complejo proceso de gestionar los reembolsos de gastos médicos con los financiadores (Isapres en Chile) y con las Aseguradoras.

Solución

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

Producto

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

Estado reembolso	Atribución	Total Recaud.	Total Prestaciones
1. Esperando Aprobación	0	\$ 0	\$ 11.000.000
2. Pendiente enviar DATOS	1	\$ 0	\$ 0.000.000
3. En DATOS	35	\$ 1.700.000	\$ 1.000.000
4. Pendiente Enviar Seguros	4	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
5. En Seguros	10	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
6. Emitidos	10	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000

Mercado

Operamos en Chile en la actualidad, pero vemos enormes sinergias con los mercados de Perú, Colombia y México a los que pretendemos llegar durante el 2025.

Modelo de negocio

Tenemos 3 modelos de negocio. El primero es el B2C directo con personas que compran el servicio y además tenemos tres modelos de negocio B2B: Uno con las Clínicas, otro con las Empresas que compran seguros complementarios para sus trabajadores y otro con las Aseguradoras de Salud.

Roadmap



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



María Paz Gillet
Co-founder &
Board Member de Jooycar



Alex Horvitz
Board Chairman & HCS
Capital CEO, Jooycar
Director



Matteo Carbone
Advisor / Founder @IoT
Insurance Observatory

Contacto

Rodrigo Labbé
rlabbe@jooycar.com
www.jooycar.com
Updated: Dic - 2022

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

Problema

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

Solución

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

Producto

Líneas Personales

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

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

Líneas Comerciales

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

Mercado

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

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

Modelo de negocio

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

Roadmap





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

Perfil

Sector: Seguros

Tipo de producto: Broker digital de seguros + Insurance as a service + Platform as a Service (MGA)

Nombre de Producto: Klare

Fecha de lanzamiento: Abril 2020

Personas en el equipo: 30

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Insurance as a Service
- Platform as a Service
- Vida
- Vida + APV
- Salud
- Oncológico
- Dental
- Deportes

Equipo / C-Level



Nicolás Pavez

Head & Co-founder

- Ingeniero Civil en Infomática UTFSM
- MBA UAI
- Master en Gestión y Emprendimiento Tecnológico UAI

Contacto

Nicolas Pavez

nicolas.pavez@klare.cl

www.klare.cl

Updated: 1/06/2021

Problema

- Las compañías de seguros necesitan una solución E2E para la distribución digital y omnicanal de sus productos. Klare platform as a service es un habilitador para las compañías y corredoras.
- Canales no brokers quieren habilitar la venta de seguros en sus canales pero no cuentan con una plataforma o corredora.
- Las personas se alejan de los seguros por desconfianza y falta de claridad en su uso y beneficios

Solución

Plataforma como servicio y Broker de seguros 100% digital para compañías de seguros, canales que quieran aprovechar su tráfico para vender seguros y un modelo b2c donde las personas pueden contratar de forma muy simple, clara y 100% online los seguros que necesiten de forma, simple, transparente y personalizada.

Producto

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

Te lo explicamos con

y
Los seguros son complicados (a veces). Por eso te lo explicamos de la forma más simple y transparente.



Contrata y gestiona de manera digital

Adiós al papel, todo nuestro proceso es 100% digital y sin filas.

Eres dueño de tu seguro

Seguros flexibles al contratar y al cancelar, sin amarres ni papeleos.



Mercado

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

Modelo de negocio

Klare como MGA basa su modelo de negocio en el cobro en el uso de la plataforma en el modelo b2b además de un modelo de corretaje en el mercado b2c.

Roadmap



Perfil

Sector: Insurtech - MGA

Tipo de producto: Plataforma end-to-end

Nombre de producto: N/A

Fecha de lanzamiento: Febrero 2018

Personas en el equipo: 100

Países Operación:

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

Productos Operación:

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

Equipo / C-Level



Julián Bersano

CEO & Founder

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



Daniel Moussatche

CTO

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

Dolores Egusquiza – Co-founder & CMO

Octavio Miretti – COO

Nicolas Kuzminski – CDO

Carolina Bianchi - CFO

Daiana Gomila – Chief Actuary

Macarena Ruiz – Chief of Growth

Francisco Kotrba – Country Manager Chile

Contacto

Juan Perez

✉ Juan.perez@klimber.com

🌐 www.klimber.com

🕒 Updated: enero 2024

INSURANCE REBORN

Problema

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

Solución

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

¿Qué es Klimber?

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

Nuestra infraestructura conecta a las aseguradoras con distribuidores digitales. En Klimber, nos comprometemos con la innovación y la eficiencia, lo que permite una rápida adaptación de las ofertas de seguros en el mercado, maximizando así el potencial de éxito y crecimiento.

Somos una empresa enfocada en soluciones que utiliza la tecnología para impulsar resultados comerciales.

Mercado

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

Modelo de negocio

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

Roadmap





Perfil:

Sector: Insurance & Bank

Tipo de producto: SaaS

Nombre de Producto: LISA Claims

Fecha de lanzamiento: Mayo 2019

Personas en el equipo: 31 FTE

Países operación:

- Chile
- Perú
- Colombia
- Bolivia
- Guatemala

Productos operación:

- Salud
- Hogar
- SOAP/SOAT
- Auto
- Vida
- Banca Seguros

Equipo / C-Level



Esteban Izarra, CEO

17 años de experiencia (8 en seguros).

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



Carlos Tejera, CCO

13 años de experiencia en la industria de seguros.

- Fraud Manager
- Project Manager
- Claims Specialist

Contacto

Cristián Maturana, head of sales.

 csales@lisainsurtech.com

 www.lisainsurtech.com

 Actualizada: 10/07/2023

Ayudamos a las compañías de seguros a gestionar sus siniestros de una manera simple, rápida y eficiente con desarrollos tecnológicos inhouse basados en inteligencia artificial.

PROBLEMA

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

SOLUCIÓN

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

PRODUCTO

LISA Claims es una plataforma en la nube NO-CODE & LOW-CODE, con tecnología de vanguardia que permite una total integración al core de la compañía a través de APIs y microservicios. Nuestro producto extrae toda la información relevante para el procesamiento de un siniestro y luego aplica las reglas de negocios definidas por el cliente. Así, se logra una **automatización total desde el FNOL hasta el pago.**

- Liquidación de siniestros fast-track en tan solo 2 minutos.
- Nuestra analítica avanzada permite crear, gestionar y automatizar alertas de fraude.

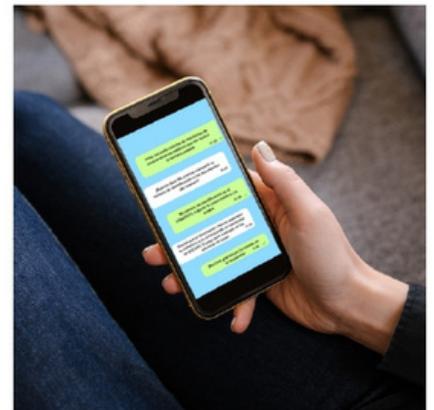
MERCADO

Actualmente contamos con operaciones en **Chile, Perú, Colombia, Bolivia y Guatemala.** Además, estamos realizando las primeras pruebas de concepto que nos permitirán ingresar a México y al Salvador.

MODELO DE NEGOCIO

LISA Claims se vende en modalidad SaaS mensual con **un fee por siniestro procesado**, cuyo precio se determina en base al volumen.

ROADMAP





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



Nuestro Propósito:

Convertimos 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





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

Países 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: junio 2023

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 vencer, ,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, Bancos.
 Competencia y alternativas
-Compara
-Corredores tradicionales

Modelo de negocio

Ingresos por comisiones sobre las ventas de seguro

12% promedio	Ingresos Market Place
--------------	-----------------------

Roadmap





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.

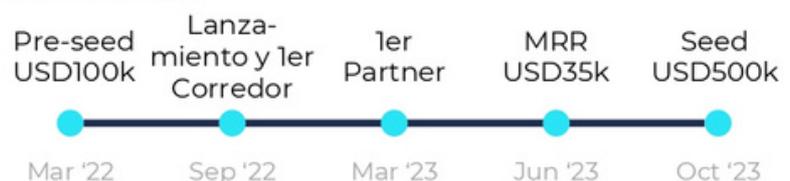
Mercado

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





Perfil

Sector: Insurance

Tipo de producto: Servicios y productos masivos

Nombre de Producto: Noovo

Fecha de lanzamiento: Diciembre 2021

Personas en el equipo: 15 FTE

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Seguro Auto
- Seguro Hogar Contenido

Equipo / C-Level



Rodrigo Morales G.
Director Ejecutivo
- UCV
- Ingeniero Comercial



Álvaro Wrobbel M.
Director Ejecutivo
- USM
- Ingeniero Civil Industrial



Jorge Medina
Gerente de TI
- UCHILE
- Ingeniero Civil Computación

Contacto

Alvaro Wrobbel

 awrobbel@noovo.cl

 www.noovo.cl

 **Updated:** 28/06/2023

Noovo

Ganamos Todos

Problema

Clientes con algún producto o servicio vigente desconocen si mantienen la mejor alternativa disponible tanto en producto como en precio.

Porque adquieren productos o servicios en forma impulsiva y con bajo conocimiento de ellos, sus coberturas y precios.

Misión

Nuestra Misión es poder apoyar a las personas, generando una nueva fuente de ingresos para los hogares y optimizar el pago que realizan actualmente por algunos de los productos o servicios que ya tienen contratados, aumentando el nivel de competencia actual.

Solución

Noovo en su modelo colaborativo a través de una Plataforma Tecnológica permite a personas recomendar a otras para cambiar su actual producto o servicio.

Bajo este modelo, Noovo conociendo las actuales condiciones del producto o servicio, busca y propone producto más conveniente al recomendado, generando una comisión para el recomendador como premio a su recomendación exitosa.

Producto

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

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

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

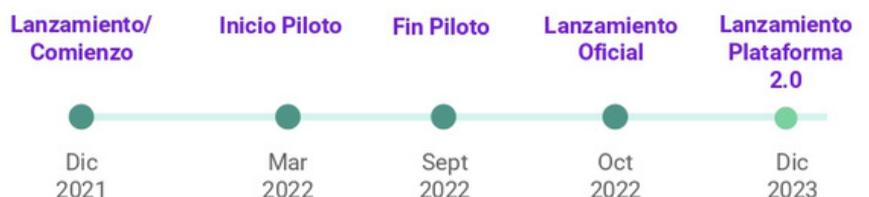
Mercado

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

Modelo de negocio

noovo es ecosistema donde todos ganan!! (gana el que recomienda cambiar un producto o servicio, gana el que cambio el producto o servicio, gana la compañía y por último noovo. La solución está fuera del modelo tradicional de venta y generando mayor cobertura y efectividad. noovo permite acceder al 100% del mercado, porque no recluta vendedores especialistas en la comercialización del producto o servicio.

Roadmap





Perfil

Sector: Corretaje de Seguros y Tecnología

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

Nombre de Producto: OneLife Spa

Fecha de lanzamiento: Marzo 2021

Personas en el equipo: 8

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

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

Equipo / C-Level



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



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



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

Contacto

Diego González Santa Cruz
diegogonzalez@1life.cl
<https://1life.cl/>
07/12/2021

"Tu vida es una y hay que protegerla" One Life - Seguros Éticos

Problema

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

Solución

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

Producto

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



Mercado

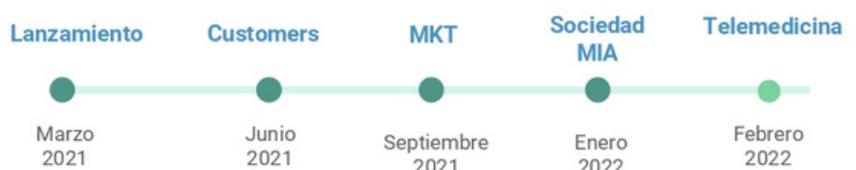
Actualmente estamos operando en el mercado en Chile, en proceso de abrir operación en Miami año 2022, proximanete con la mira en España, Colombia y Perú.

Modelo de negocio

OneLife Spa se vende en dos modalidades:

- En base a comisiones por ventas en el mercado asegurador tanto como en Generales, Vida y Salud.
- OneLife, tiene bajo su dominio OneTech, la cual es la empresa tecnología de OneLife, donde presta servicios tecnológicos a las compañías de seguros.

Roadmap





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

Países 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

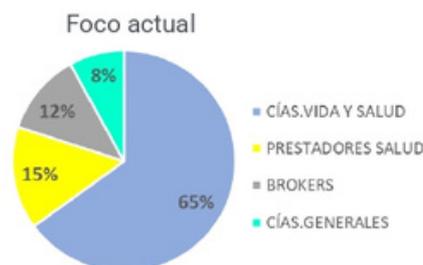
Asesoría de Procesos: Análisis de la diagramación de la línea de producción E2E, levantamiento de mejoras y procesos optimizables.

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.

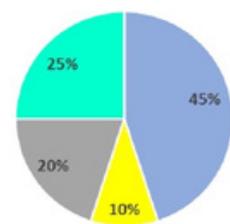
Tecnología: Venta CORE de Seguros SACS incluyendo la implementación, mantención y actualización en el tiempo. Desarrollo de sistemas y aplicativos customizados según necesidades de cada cliente.

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



Foco 2025 - 2026



Roadmap



Perfil

Sector: Insurtech

Tipo de producto: Marketplace

Nombre de Producto: QuePlan.cl

Fecha de lanzamiento: Abril 2017

Personas en el equipo: 53

Países Operación:

- Chile
- Perú
- Colombia

Productos Operación:

- Salud
- Vida
- Saas

Equipo / C-Level



Ryan Kerr

CCO & Co-Founder

- Commercial Engineer
- Surfer



Matías Stäger

CTO & Co-founder

- Civil Engineer
- Licensed Pilot



Florencia Maira

COO

- Civil Engineer

Contacto

Ryan Kerr

rkerr@queplan.cl

www.queplan.cl

Updated: 14/10/2021

Problema

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

Solución

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

Producto

QuePlan es la primera plataforma especializada en salud con un modelo técnico 100% escalable. A su vez, contiene la información completa de más de 95 mil productos de salud. El sitio es fácil de usar (contamos con las mejores prácticas UI/UX) y los usuarios pueden encontrar resultados rankeados y comparables en menos de 30 segundos. QuePlan desarrolló 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





Perfil

Nombre: **Rapihogar**

Sector: **Insurtech**

Fecha de inicio: **2017**

Colaboradores en el equipo: **46**

Países

Argentina

España

México

Productos

- Asistencia Affinity Partners
- Asistencia Business Partners
- Smart Claims

Equipo / C-Level



Mariano Buxdorf
CEO & Cofounder



Nadir Donenberg
Managing Director
& Cofounder



Javier Cuenca
CTO & Owner

Contacto

[Mariano Buxdorf](#)

mariano@rapihogar.com

Updated Jun 2023

www.rapihogar.com

La nueva generación de la asistencia

Problema

Las urgencias domésticas suceden sin previo aviso y Rapihogar está presente para brindar soporte a esos momentos críticos como cuando se pierden las llaves o tienes una fuga de tu hogar, o se rompió tu teléfono móvil u ordenador.

Solución

Rapihogar es la primer Neo-asistencia que a través de su plataforma tecnológica brinda soluciones a problemas cotidianos como reparaciones del hogar, mantenimiento de electrodomésticos, teléfonos móviles y computadoras portátiles, además ofrece otras experiencias digitales como capacitaciones online, beneficios y descuentos generando un hub de servicios de valor agregado para el sector asegurador y corporativo.



Producto

Rapihogar se especializa en la prestación y comercialización de servicios de asistencia y gestión de siniestros.

Bajo un enfoque de creación de alto valor añadido, centrándonos en el cliente y brindando transparencia en la información.

La plataforma ofrece una variedad de aplicaciones tecnológicas propias, incluyendo un modelo de marca blanca que permite a los partners personalizar la experiencia del cliente con una conexión plug and play con una implementación rápida y sencilla.

Acompañado de una red prestadores verificados y la Academia 3E, portal de capacitaciones propio componen un conjunto de innovaciones que permite la gestión eficiente, optimización de procesos y mejorar la experiencia del cliente.

Rapihogar es un aliado tecnológico y operativo para el éxito del desarrollado de asistencias en el Hogar, Mascotas, Dispositivos y Personas.

Mercado

Rapihogar es una empresa consolidada en el mercado Argentino, brindando servicios a más de 350.000 afiliados y en proceso de expansión en Latam y Europa, con vista a convertirse en líder de los servicios de Neo Asistencia en Latam e Iberia.

Modelo de negocio

Modelo de suscripción por cápita para la gestión de asistencias tanto en Affinity Partners & Business Partners

Modelo de fee por uso para la gestión de siniestros (Smart Claims).

Roadmap





Perfil

Sector: Insurtech
 Tipo de producto: SaaS
 Nombre de Producto: Salvataggio
 Fecha de lanzamiento: Agosto 2019
 Personas en el equipo: 8

Países 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 r la gestión y rentabilidad de nuestros cliente...

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 su comercialización.
- 📈 Visibilidad en la asignación y desempeño de casas de remate.
- 📄 Facilidad del control, seguimiento y notificación de trámites
- 🚗 Visibilidad y control sobre la inscripción de dominio del vehículo.
- 👉 Agilidad de ingresos de pagos detallados mediante rendición
- 🔄 API para total integración.



Mercado

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

Modelo de negocio

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

Roadmap





Perfil

Sector: Technology

Tipo de producto: Platform for road risk control

Nombre de Producto: SATCAP

Fecha de lanzamiento: 2021

Personas en el equipo: 2 FTE

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Flotas de carga
- Cargas peligrosas
- Transporte interurbano

Equipo / C-Level



Pedro González M.
Fundador y CEO.
- Ingeniero Electrónico.
- 152MM en fondos levantados.



Tomás Echaveguren N.
Scientific Advisor.
- Doctor Ingeniería.
- Director Gesitran UdeC

Contacto

Pedro González M.

 pedro.gonzalez@satcap.com

 www.satcap.com

 Updated: 12-07-2023

Reducimos el riesgo vial en el transporte de carga terrestre.

Problema

Falta de una solución adecuada al problema de las muertes, costos y daño ambiental que provocan los accidentes viales en carretera.

Las soluciones actuales son insuficientes para detectar y mitigar operaciones y conductas de riesgo precursoras de accidentes viales.

Solución

Plataforma B2B de procesamiento remota con sensorización específica a bordo de vehículos que estima y mitiga el riesgo de un sistema vial considerando el conductor, el vehículo y la infraestructura. De forma novedosa genera información de valor para disminuir el riesgo en la operación de sistemas de transporte de carga y pasajeros vía carretera.

Producto

Un servicio de monitoreo en línea que evalúa la dinámica de un vehículo y su carga y la interacción con la infraestructura vial por la que se desplaza. Genera alarmas anticipativas al conductor y datos de performance al operador de flota para detectar, caracterizar y mitigar los riesgos viales en la operación de sistemas de transporte vía carretera.

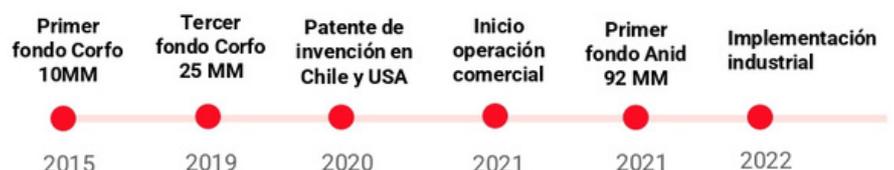
Mercado

Iniciamos operaciones en Chile y para 2023 preparamos la expansión fuera de Chile.

Modelo de negocio

La plataforma de control de riesgo vial es B2B se comercializa con una suscripción mensual por vehículo sensorizado.

Roadmap



Perfil

Sector: Seguros

Tipo de producto: Marketplace

Nombre de Producto: Segurón

Fecha de lanzamiento: 1 Octubre 2022

Personas en el equipo: 7

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

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

Equipo / C-Level



Daniel Vargas
Founder - CEO
20 años en desarrollo de software



Mario Bustos
CTO
Ingeniero Informatico
Senior Fullstack



Erick Morales
Senior Backend

Contacto

Daniel Vargas
 Daniel.Vargas@seguron.cl
www.seguron.cl
 Updated: 27-12-2022

Problema

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

Solución

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

Producto

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



Mercado

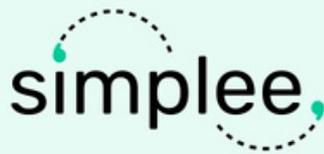
Operamos en Chile como corredor de seguros para personas y empresas de todos los tamaños.

Modelo de negocio

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

Roadmap





Sector: Insurance broker
Tipo de producto: SME Insurance
Nombre de Producto: simplee.cl
Fecha de lanzamiento: Ene 2018
Personas en el equipo: 24

Países en operación:

- Chile
- México

Productos en operación:

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

Equipo / G-Level



Diego Fernández, CCO

- Universidad Diego Portales
- ESE Business School



Álvaro López, CFO

- Universidad Tecnológica Metropolitana

Contacto:

Diego Fernández
diego@simplee.cl
simpleeseguros.com
Updated: 20/07/2023

Ayudamos a las pymes a proteger su negocio para que puedan emprender tranquilas.



Problema

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

Solución

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

Producto

La plataforma permite la cotización y venta de pólizas 100% online. Esta tecnología está desarrollada en conjunto con algunas empresas aseguradoras que buscan innovar.

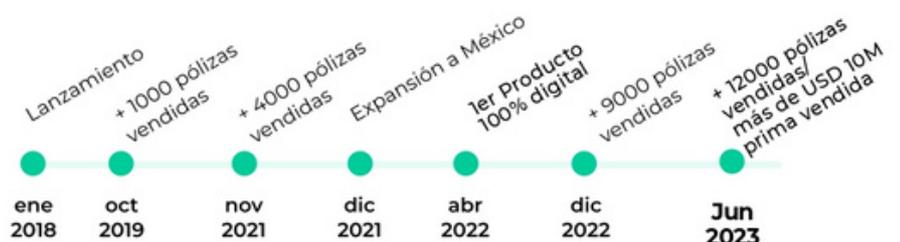
Mercado

Actualmente, operamos en Chile y México y tenemos 3 principales tipos de empresa a las cuales nos dirigimos: Startups, Pymes comerciales y Pymes de servicio independiente.

Modelo de negocio

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

Roadmap



Perfil

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

Países Operación:

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

Productos Operación:

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

Equipo / C-Level



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



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



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



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

Contacto

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

Problema

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

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

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

Solución

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

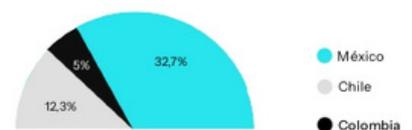
Producto

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

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

Mercado

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



Modelo de negocio

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

Roadmap





Perfil

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

Tipo de producto: Plataforma gestión
flujo reparación de vehículos

Nombre de Producto: Reprace

Fecha de lanzamiento: Oct 2020

Personas en el equipo: 4

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Plataforma Reprace

Equipo / C-Level



Juan Carlos Samaniego
Fundador

Contacto

Juan Carlos Samaniego León

juan.samaniego@thingstek.com

www.Reprace.com/sitio

Updated: 1/2024

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

Problema

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

Solución

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

Producto

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

Mercado

Actualmente Chile y con estrategia de expansión regional

Modelo de negocio

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

Roadmap





“Digitalizamos y agilizamos la gestión de siniestros y asistencias o garantías extendidas para reducir tiempos y costos de procesamiento, transformando la experiencia de todos los actores involucrados”

Perfil

Sector: Insurance & Assistance

Tipo de producto: SaaS

Nombre de Producto: Tutenlabs

Fecha de lanzamiento: Dic 2020

Personas en el equipo: 185 FTE

Países Operación:

- Chile
- México
- Colombia
- Estados Unidos

Productos:

- Tutenlabs Claims Management
- Tutenlabs Assistance Management
- Tutenlabs Extended Warranties Management

Equipo / C-Level



Roi Amszynowski
Co Founder - CEO
- MIT
- JPMorgan



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



José Luis Marchant
VP LATAM
- PUCV
- Grupo MOK

Contacto

Gonzalo Ugarte

Gonzalo.Ugarte@tutenlabs.com

[Tutenlabs.com](https://tutenlabs.com)

Updated: julio 2023

Problema

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

Solución

Nuestras soluciones de Claims & Assistance Management integran a todos los actores y sistemas involucrados en el ciclo de vida de un siniestro y asistencia, desde la notificación del caso a la resolución del siniestro o ejecución de la asistencia o garantía:

- Brindando trazabilidad a la compañía y cliente en todo momento.
- 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 omnicanal dedicada para cada tipo de usuario: asegurado, *back office*, gerencia, sponsors y aliados. 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 y profesionales 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.
- 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

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

Roadmap





La ciudad y seguridad en tus manos

Perfil

Sector: Seguros & Automotoras

Tipo de producto: Telemática en

Autos, Motos & Bicicletas &

Información Utilidad

Nombre de Producto: Wisecity

Fecha de lanzamiento: Ene 2020

Personas en el equipo: 25

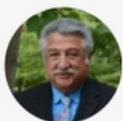
Países Operación:

- Chile
- Perú
- Colombia

Productos Operación:

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

Equipo / C-Level



Arturo Rios Moll
Presidente

- NCR
- Wisetrack



Juan Ignacio Duarte
CEO

- Claro Chile
- Wisetrack



Javier Ayeli
Gerente TI

- Cellstar

Contacto

Juan Ignacio Duarte

Jignacio.duarte@migps.cl

www.Wisecity.cl

Updated: Julio 2023

Problema

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

Solución

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

Producto

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

Mercado

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

Modelo de negocio

El modelo de negocio de Wisecity consiste en subsidiar los equipos de monitoreo (GPS) y recuperar vía ARPU en una cantidad de meses la inversión (subsidio), donde los **clientes son de Wisecity** quienes vía un **medio de pago suscriben** un PAT o PAC con la empresa. Las aseguradoras y automotoras pasan a ser un **canal** que entrega los prospectos a Wisecity, haciendo que el CAC sea bajo (comparado con todas las lógicas de las aplicaciones hoy en día).

Además los canales de fabricantes, concesionarios o Partners, nos compran KIT con 12 meses de servicio para ser usados como promoción y/o venta a sus usuarios.

Roadmap





Perfil

Sector: Fintech

Tipo de producto: SaaS de pagos recurrentes

Nombre de Producto: Forpay

Fecha de lanzamiento: Abril 2021

Personas en el equipo: 13

Países Operación:

Chile

Productos Operación:

- Planes de pago
- Mandatos
- Suscripciones
- Firma electrónica

Equipo / C-Level



Agustín Correa
CEO

- Ingeniero Civil Industrial
- Emprendedor y experiencia en productos digitales en medtech, cleantech y fintech



Ignacio Prieto
CCO

- Ingeniero Comercial
- Llevó a Forpay de 0 a 40 clientes.



Javier Vargas
CTO

- Ingeniero en Software
- 10 años de experiencia en industria bancaria y medios de pago

Contacto

Ignacio Prieto

ignacio@forpay.cl

www.forpay.cl

Updated: Julio 2023

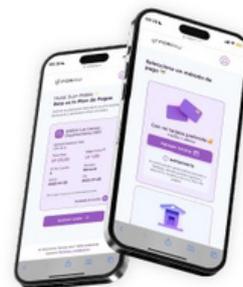
FOR BUSINESS, FOR PEOPLE, FOR _____

Problema

Los pagos recurrentes en la actualidad siguen siendo un problema enorme para las empresas y personas dado que incurren en muchos procesos manuales y experiencias deficientes para los usuarios. Los contratos y largos tiempos de espera para asociar medios de pago y el difícil control y seguimiento de estos pagos son un dolor para las empresas, que ven los niveles de morosidad en sus máximos históricos.

Solución

Forpay es un SaaS de cobro y gestión de pagos recurrentes para empresas. Nos encargamos de cobrar según las condiciones de tu negocio, entregando la mejor experiencia de pago a tus clientes, gracias a que estamos integrados a los principales proveedores de pagos y certificadores de firma de la industria.



Producto

Contamos con un sistema con 3 productos principales para que empresas de diferentes rubros puedan cobrarle a sus clientes de forma recurrente: Planes de pago, mandatos y suscripciones.

Frecuencia a tu medida

Pago automatizado

Múltiples métodos de pago

Plataforma de gestión online

Nuestro sistema de cobro automatizado se encarga de que mes a mes puedas recaudar sin necesidad de procesos complejos. Con nuestra plataforma online podrás hacer el seguimiento a través de un panel de visualización de estos KPI, descargar informes, documentos de conciliación y mucho más.

Mercado

Actualmente tenemos presencia únicamente en Chile, principalmente en las siguientes industrias: Inmobiliaria, aseguradora, educación y créditos.

Modelo de negocio

El modelo de negocio de Forpay es generando ingresos a través de un costo fijo mensual en tarifas escalonadas, dependiendo el producto, volumen de transacciones y método de pago que quiera ofrecer la empresa.

Roadmap



RADAR

Perfil

Sector: Enterprise technologies for financial institutions

Tipo de producto: Software as a Service (SaaS)

Nombre de Producto:

Suite tecnológica de gestión de tesorería

Fecha de lanzamiento:

2022

Personas en el equipo: 16

Países en Operación:

- Chile
- México

Productos en Operación:

- Payouts
- Motor de conciliación bancaria

Equipo / C-Level



Herbert Schulz

CEO

Emprendedor serial, fundador de Dank y Becual.



Amanda Jacobson

COO

Keyplayer en ecosistema fintech en México | Village Capital y Oyster



Gabriel Vilabo

CTO

CTO de Sosafe y primer dev en Falabella para billetera FPay



Rafael Martínez

Chief of Growth

Líder en innovación en Consorcio y SGS

Contacto



hola@somosradar.com



<https://somosradar.com/>



Updated: Enero 2024

Somos la solución de gestión de tesorería para América Latina



Problema

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

Solución

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

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

Productos

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

Mercado

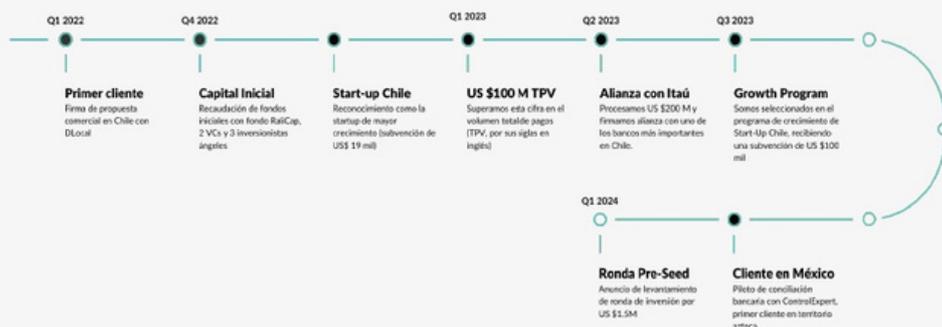
El tamaño de mercado en México y Chile es de US\$ 2 billones, mientras que el TAM (Total Addressable Market) corresponde a US\$ 12 billones con una solución multiproducto con presencia en los 7 principales países de habla hispana en la región: México, Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Uruguay y Perú.



Modelo de negocio

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

Roadmap





Sector: Servicios de hogar

Tipo de producto: Canal de venta c
Social Commerce y habilitación
tecnológica

Nombre de Producto: Selyt app

Fecha de lanzamiento: Oct 2019

Personas en el equipo: 35

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

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

Equipo / C-Level



Paulo Subiabre

- Director ejecutivo
- Ing. civil industrial
- Emprendedor



Javier Hernandez

- CEO
- Ing civil Informático
- Emprendedor

Contacto

Javier Hernández

javier@selyt.com

www.selyt.cl

Updated: Enero 2024

Un canal de venta colaborativo y tecnoló

Problema

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

Solución

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

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

Producto

Selyt App.

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

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

Getpartners:

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

Mercado

Empresas de servicios intangibles para el hogar y las personas.

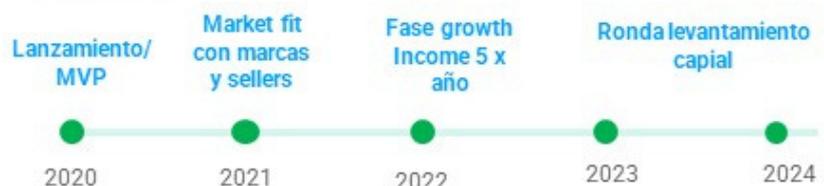
Cía de: seguros generales, vida, salud, telecomunicaciones (internet, TV), fundaciones, Alarmas, Isapre, asistencia, Parque Cementerio, Inmobiliarias y servicios hogar en general.

Modelo de negocio

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

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

Roadmap



virtualPOS

Perfil

Sector: Fintech Soluciones de Pago

Tipo de producto: Plataforma de soluciones de pago

Nombre de Producto: VirtualPOS

Fecha de lanzamiento: 2018

Personas en el equipo: 10

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Recurrencia Digital
- Pagos OneTime
- Payouts
- Servicios Financieros

Equipo / C-Level



Cristian Porflitt
CEO



Richard Lepe
CTO



Felipe Cruz
CSO

Contacto

Felipe Cruz

felipe@virtualpos.cl

www.virtualpos.cl

Updated: Enero 2024

La plataforma de pagos para hacer crecer negocio

Problema

En la actualidad, existe una gran oferta de plataformas de pago y por otro lado, muchos comercios con un alto volumen transaccional, y en muchos casos, con conciliación y cuadratura manual.

La gran mayoría de estas plataformas entrega soluciones estándar que no permiten personalizarlas a los requerimientos de cada compañía.

Solución

VirtualPOS es una plataforma que permite agrupar diferentes medios de pago en una única integración, simplificando el acceso a la información en línea, con la posibilidad de una solución personalizada.

Nuestras soluciones permiten automatizar los procesos de recaudación y conciliación, permitiendo a la compañía llevar un control al detalle de cada pago recibido.

Productos

- **Pagos OneTime:** Link de pago / Solicitud de Pago / Web Checkout / Cobros Masivos / OneClick
- **Pagos Recurrentes:** PAT Digital (flujo web, API y POS)
- **Payouts:** solución de dispersión de pagos/transferencias masivas
- **Servicios Financieros:** Venta en Cuotas, Adelantamiento de cuotas y Anticipo de Abonos

Medios de pago disponibles: Tarjetas (crédito, débito y prepago), Transferencias electrónicas y Billeteras electrónicas

Mercado

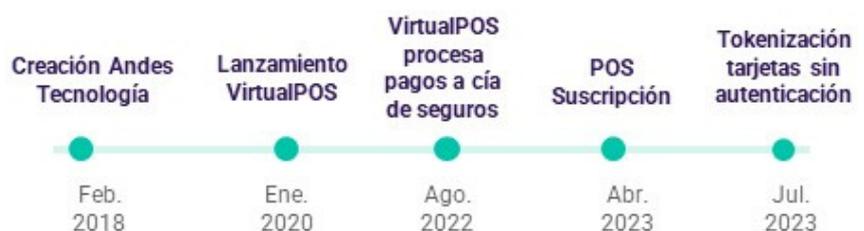
En la actualidad, la operación de VirtualPOS está centrada 100% en Chile, proyectando iniciar operaciones en otros países de la región en el corto-mediano plazo.

Modelo de Negocio

VirtualPOS ofrece soluciones de pago integradas y no integradas, que se adaptan a las necesidades de cada organización.

Cobro de porcentaje por transacción aprobada y servicios de valor agregado.

Roadmap





Perfil

Estrategia+Tecnología

Tipo de servicio

Negocios. Diseño. Desarrollo

C-Level



Liliana Reyes
CEO



Julieta Collino
Consultora para la
industria aseguradora



Karen Gálvez
Consultora para la
industria aseguradora

Algunos clientes



Contacto

info@continuumhq.com

+56 9 5719 6712

www.continuumhq.com

Potenciamos tu estrategia, aceleramos tus resultados

Problema

Ganar la confianza de los asegurados, decidir usando datos, gestionar el riesgo, reducir costos y optimizar procesos son retos estratégicos para el sector. Debemos abordarlos ya. Esto exige que diagnóstico e implementación dialoguen. Y solo se logra integrando la estrategia y el desarrollo tecnológico en un proceso sin fricciones. Eso hacemos: aceleramos tus resultados.

Solución

Unimos expertos en seguros y talento digital en un solo equipo. Eliminar los límites entre consultoría estratégica y tecnológica nos permite tener una visión coherente y ser tus aliados desde el negocio hasta la implementación. Así obtenemos resultados antes que los demás.

Principales servicios



Impulsamos
tu venta
digital



Mejoramos
tus procesos
y tecnología



Medios
de pago



Optimizamos la
gestión de
sinistros



Co-creamos
células de
innovación

Llega el cambio a tu organización

Nuestros clientes dicen que nuestra cultura se contagia, porque llevamos lo mejor de las startups al mundo asegurador.

Trabajando con metodologías ágiles y lean, impulsamos el rendimiento de tus equipos.

Impacto

- La experiencia de tus asegurados mejora
- Tus procesos son más eficientes
- Gestionas mejor el riesgo
- Reducimos los costos de distribución

Deloitte.

Perfil

Sector: Auditoría y Consultoría
Tipo de servicio: Servicios profesionales
Colaboradores: 2400

Servicios

- Auditoría
- Consultoría en Gestión del Riesgo
- Asesoría Legal e Impuestos,
- Outsourcing
- Consultoría
- Asesoría Financiera

Países de Operación

Más de **160 países**
incluyendo a Chile

Equipo/C-Level



Alex Meier
Líder Industria
de Seguros
Servicios Financieros



Agustín Alcaide
Socio Líder
Servicios Financieros



Pablo Herrera
Socio Líder
Deloitte Private

Contacto

Alex Meier
ameiera@deloitte.com
www.deloitte.com

Generar impactos que entreguen valor a nuestros clientes

Desafíos

La industria posee distintos retos en diferentes niveles. Uno de ellos es que los mecanismos de adopción de innovación no son los ideales, provocando que muchos proyectos no avancen más allá de la etapa de descubrimiento. Es por eso que es necesario un brazo robusto que conozca la industria desde adentro.

Solución

Nuestros profesionales desarrollan soluciones de negocio *end to end*, técnicas eficaces y mejoras de rendimiento innovadoras para nuestros clientes chilenos e internacionales. Combinamos la cobertura nacional con capacidades internacionales; un enfoque de equipo multifuncional, que cuenta con profunda experiencia en la industria; y el compromiso personal con excelencia técnica, entregando las mejores prácticas profesionales en cada servicio realizado.

Nos especializamos en asesorar profesionalmente a industrias de:



Sector
Público



Energía y
recursos



Servicios
financieros



Manufactureras



Retail

+8.500 Proyectos realizados
en 2021 por Deloitte

+2.500 Clientes activos
en 2021 de Deloitte

27,5% Promedio anual de participación de mercado
en entidades reguladas en la última década

Road Map



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

Matias Tapia Malmus

mj.tapia@hcscapital.com

<https://www.hcscapital.com>

Updated: 06/2023

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



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



1 Exit: MOIC x7

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

Manager Fund I



Hugues Bertin

Partner



Juan Eduardo Justiniano

Manager Fund III



Alex Horvitz

CEO



Ehud Hai

Investment Advisor



Matias Tapia

Associate



Axel Mihanovich

Partner



Perfil

Sector: IT

Nombre de Producto: i-SOL®

Fecha de lanzamiento: 1999

Personas en el equipo: +50

Países 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

Nosotros

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

Producto

i-SOL® es un software diseñado para cubrir las necesidades del negocio de Seguros para Brokers, Corredores, Bancos y otras entidades financieras. Está desarrollado con modernas tecnologías y metodologías, con el doble propósito de administrar eficientemente el negocio de seguros, y además ser una pieza integrada a los ecosistemas de software de las entidades que lo poseen.

Sus interfaces gráficas están creadas para ser intuitivas, confortables y adaptables. Posee una arquitectura SOA que le permite mediante APIs y procesos conectarse con diversos sistemas de productos del cliente créditos, leasing, sistemas de contabilidad, cobro de primas, etc., y también a entidades estratégicas como tarjetas de crédito y Compañías de Seguros. El sistema posee potente Taller de Productos que permite a su propietario la creación de Ramos y Productos a través de parametría sin necesidad de desarrollo de funcionalidades ni liberación de funcionalidades por parte del proveedor.

Administra todos los procesos de postventa, entre los que se encuentran los endosos, anulaciones, devoluciones, gestión de mora y siniestros.

Mercado

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

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

Roadmap



Kennedys

Perfil

Sector: Servicios Legales
Fundación: 1899 (Reino Unido)
Personas en el equipo: 2,500 +

Países Operación:

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

Equipo / C-Level (Chile)



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



Rodrigo Hayvard
Socio -Chile
Seguros y Reaseguros



Gian Carlo Lorenzini
Socio- Chile
Litigio

Contacto

Rodrigo Hayvard

rodrigo.hayvard@kennedyslaw.com

<https://kennedyslaw.com/en/>

Updated: 02/01/2024

Perspectiva y conocimiento global, experiencia local

¿Quiénes somos?

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

¿Qué ofrecemos?

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

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

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

Simplificamos lo complejo

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

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

Roadmap





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.

Empresa Global de tecnología y consultoría, estructurada 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 adquiere

Nexus

Países Operación:

- + 140 países

Personas en el equipo: 1.200 Chile

Equipo



Bernardo Weissmann
 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>

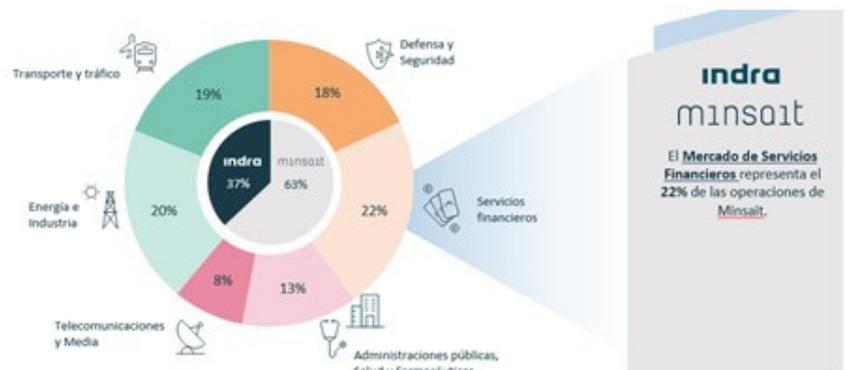
Updated: 08/01/2024

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

<p>Consultoría de Negocio</p> <p>Soporte al negocio asociado a:</p> <ul style="list-style-type: none"> Diseño de producto y de modelos de servicio Diseño de modelos operativos (TOMs) Acompañamiento en la transformación (DTAs) Reingeniería y definición de procesos Implementación (Testing, UAT, Training, etc.) ... 	<p>Tecnología y ciberseguridad</p> <p>Creamos productos y soluciones únicas que impulsan y aseguran el negocio a través de:</p> <ul style="list-style-type: none"> Integración Services Soluciones ERP Protocolos de comunicación Digitalización y conectividades Soluciones Integrales de Ciberseguridad ... 	<p>Data Management</p> <p>Utilizamos las técnicas más avanzadas para extraer el máximo valor de la información:</p> <ul style="list-style-type: none"> Big Data Solutions Analytics e Inteligencia Artificial Financial Crime Data Business Data Data Governance & Strategy ... 	<p>IT (Core & APIs & Portals)</p> <p>Productos propios o soporte al desarrollo de productos del cliente en:</p> <ul style="list-style-type: none"> Core de Seguros Core Banking Platform Canales digitales Core Payments Open Banking Solutions User & Customer Experience Smart Fraud Prevention ... 	<p>Operaciones</p> <p>Ayudamos a la reducción de los plazos de transformación a través de:</p> <ul style="list-style-type: none"> Data centers y SDN Gestión Integral de redes y comunicaciones Gestión Avanzada de plataformas RPA y automatización Soluciones de CRM ... 	<p>BPO</p> <p>Marcamos la diferencia en la externalización de áreas de negocio:</p> <ul style="list-style-type: none"> Customer services Soporte de operaciones de negocio Servicios de Back Office Gestión documental Procesos operativos Ejecución de servicios Tareas administrativas ...
--	--	--	--	---	---

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.

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**

Países Operación:

- Chile
- Colombia
- Perú
- Argentina
- Uruguay
- Brasil
- Ecuador
- México
- Estados Unidos
- Panamá
- 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

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 multiramados y un Core para corredoras de Seguros o Affinity.

Nuestra propuesta de valor

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



Socio estratégico para las Empresas de Seguro



Experiencia en la implementación de soluciones



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



Oferta amplia y especializada

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



InsurteChile

ASOCIACIÓN INSURTECHILE

Co-creando la Protección del Futuro

Asociación Gremial InsurteChile

Fono: [56 9] 9289 8013

Correo: hola@insurtechile.org

Web: insurtechile.org

Síguenos en:



[Linkedin: InsurteChile](#)



[Instagram: @InsurteChile](#)



[Facebook: InsurteChile](#)



[Twitter: @InsurteChile](#)



[YouTube: @InsurteChile](#)