

# MEMORIA ANUAL 2023



InsurteChile

*Co-Creando la Protección del Futuro*



# ÍNDICE

**Introducción** 03

---

**Asociados** 06

---

**Gobierno Corporativo** 11

---

**Squads de Trabajo** 15

---

**Relacionamiento con la Sociedad** 38

---

**Métricas** 43

---

**OnePagers** 46

---

# CARTA PRESIDENTE

**Rodrigo Labbé Arocca**  
**CEO Jooycar**



El 2023 fue un año desafiante. El acceso al financiamiento de capital de riesgo en LATAM se tornó mucho más difícil para las insurtechs, cayendo en alrededor de un 50% versus el 2022 para llegar a niveles equivalentes a los vistos en 2018, lo que es particularmente desafiante para un sector en el cual muchos emprendedores aun están en etapas tempranas en sus proyectos. Y para las aseguradoras, la incertidumbre de los últimos años siguió siendo pan de cada día, en particular, para las perspectivas del sector salud.

Y en un contexto más amplio, este fue un año que trajo más desempleo y un casi nulo crecimiento económico y es este escenario el que nos recuerda -y nos convoca- de forma más fuerte al por qué hacemos juntos esta asociación. Creemos que a través de la colaboración y la adopción de la tecnología, se puede entregar a más familias en Chile una protección financiera para momentos de dificultad y avanzar en cerrar la brecha de “no protección”, que es característica de nuestra región, representando las primas de seguros tan sólo un 3.2% del PIB en LATAM (lejos del 10.5% de USA o el 6.2% de Europa).

Encaminados en esta misión, este fue un tremendo año para la asociación de Insurtech de Chile y hay tres áreas en las que me gustaría destacar nuestros avances:

Como asociación creemos en un ecosistema colaborativo y nos propusimos ser aún más activos en acelerar la innovación entre los actores, esto a través de conocer en detalle los problemas que enfrenta la industria y las soluciones específicas que traen los emprendedores, al punto tal de poder hacer un “match” uno a uno. Realizamos más de 20 eventos de distinta índole para



facilitar la colaboración, lo que junto a muchas otras acciones, nos ha permitido expandir el número de insurtechs, aceleradores y aseguradoras significativamente.

Asimismo, este 2023, vimos nacer la Alianza Insurtech del Pacífico (AIP) que creamos en conjunto con las asociaciones de México y Colombia, facilitando así la proyección internacional de nuestro ecosistema, que junto con las exitosas rondas de negocio que lideramos hacia México y Colombia, constituyeron iniciativas concretas para facilitar la expansión y el acceso a nuestros asociados a otros mercados en la región.

En tercer lugar, comprometidos con la colaboración para una regulación que empuje más innovación, competencia y acceso a los seguros en el país, hemos participado activamente en las mesas consultivas organizadas por la CMF en el marco de definiciones asociadas al Sistema de Finanzas Abiertas (SFA), junto con eso, concretamos alianzas con consultores de prestigio para informar a directores y a nuestros asociados en distintas instancias acerca del avance y las implicancias de estas discusiones.

Este 2024 nos llena de optimismo y energía. Es un año para ser protagonistas. En una discusión regulatoria que ahora va a centrarse de forma directa en la industria, discutiendo los datos a compartir en el contexto del SFA y el alcance de los seguros paramétricos contenidos en la Ley Fintech. En el contexto regional, queremos llevar a la realidad el hacer de Chile un polo de innovación para el ecosistema en la región y seguiremos trabajando en empujar la innovación, a través de la colaboración, en el ecosistema local para aumentar el acceso y el impacto de los seguros en Chile.

Finalmente, me gustaría cerrar estas palabras agradeciendo al directorio, a nuestros socios y al equipo ejecutivo de la asociación por la pasión, dedicación y talento que han puesto a disposición de nuestro propósito.

# CARTA DIRECTORA EJECUTIVA

**Andrea Triat García**



Cerramos este año 2023 con una enorme satisfacción como Asociación y con un desafío inmenso para el año 2024, el crecimiento y desarrollo que hemos construido junto a todos nuestros asociados nos impone la responsabilidad de lograr nuestra aspiración: concretar una profundización y mayor alcance de la protección a través de los seguros, tanto para nuestro querido Chile como para la región latinoamericana.

La satisfacción esta construida sobre las metas que nos propusimos y cómo pudimos superarlas. En número de asociados esperábamos crecer un 13%, en términos netos para asegurar una buena cartera de soluciones al mercado y cerramos con 65 miembros, lo que es 3 veces el crecimiento esperado! se incorporaron un total de 13 socios Insurtech, 4 socios Startups, 4 socios Aceleradores y 4 socios Colaborativos, lo que sumado a una tasa de renovación del 85% nos permitió lograr este objetivo.

Sin duda la fidelidad que nuestros miembros están manteniendo con la Asociación, al renovar año tras año, tiene que ver con varios aspectos: la colaboración mutua por ejemplo, la co-creación de instancias de valor, la cercanía y la simpleza del relacionamiento creo que son variables que han influido y han sido la base para la materialización de diversas actividades que están acercando la oferta con la demanda tecnológica específica de la industria aseguradora, como lo es el programa permanente del "Traje a la medida, por mencionar uno.

En estas páginas podrán encontrar más detalles de lo construido este año colaborativamente con un Directorio comprometido, con ustedes nuestros socios y que hemos podido materializar gracias a un equipo altamente comprometido, a quienes agradezco sinceramente todo el trabajo y la dedicación.

El desafío para el próximo año 2024 es enorme, nuestra ambición no termina, se alimenta del espíritu de nuestros empresarios, emprendedores e innovadores que saben que deben crecer aceleradamente para alcanzar su punto de equilibrio y lograr modelos sostenibles. Necesitaremos también a la Industria tradicional; sobre esa base tenemos planes desafiantes para desarrollar Chile y la región. Pondremos todos nuestros recursos y esfuerzos al servicio de ese plan 2024, estoy confiada que, con la ayuda de todos, nuevamente nos superaremos a nosotros mismos.

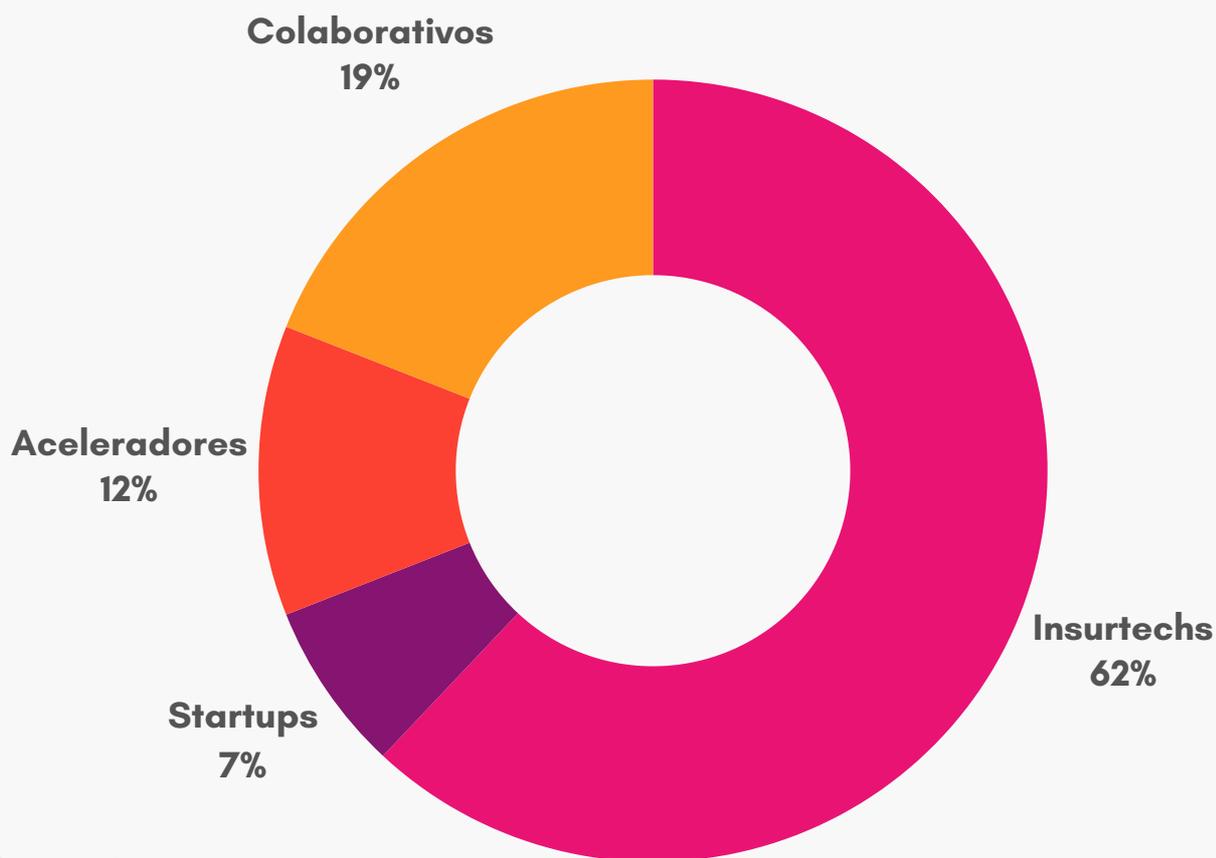


# ASOCIADOS



# ASOCIADOS 2023

A diciembre de 2023 la Asociación InsurteChile cuenta con un total de 65 empresas asociadas. Los Socios Calificados son 45, representando el 69%. Este número está compuesto por 40 insurtechs (62%) y 5 startups (7%). Los Socios Aceleradores son 8 empresas que representan el 12% y, por último, los Socios Colaborativos son 12, representando un 19% del total de los asociados.



# INSURTECHS

Conforman esta categoría de asociados las startups de base tecnológica que aportan en la cadena de valor del seguro y que participan en alguna de estas 3 grandes categorías:

- Nuevos Modelos de Negocios
- Distribución Digital
- Servicios para Aseguradoras e Intermediarios

123seguro

AccuHealth  
Juntos en el control de su salud

activar

ASEGURAONLINE  
BY SEGUROS LAS CONDES

autoinspector

BETTERFLY

Boreal

cactus

Care Assistance

CEPTINEL

Compara

CONNECT 360  
Tu Alianza Digital

Embed

FINFAST  
SERVICIOS FINANCIEROS

FRAUDKEEPER

GARANTÍA  
SEGURA MERCADO PÚBLICO

gerty

JIZ

JOOYCAR

miportalseguro

klare

KLIMBER

LISA  
insurtech

medismart  
Live

NETSEGUROS  
ASEGUAMOS TU MUNDO

noôvo

One Life

PlexoTech  
Integramos para simplificar

QuePlan.cl

rapihogar

SalvataGGio

SATCAP

Seguron  
seguros

simplee,

Teggium

THINGSTEK  
datafraction

tutenlabs

wise city

XBREIN

# STARTUPS

Conforman esta categoría de asociados las startups, que definimos como una organización humana con gran capacidad de cambio, que desarrolla productos o servicios de gran innovación, muy deseados o requeridos por el mercado, donde su diseño y comercialización están orientados completamente al cliente. En este caso, incluimos a emprendedores que han desarrollado soluciones tecnológicas, que si bien aportan a la industria aseguradora, son soluciones más transversales y aportan valor a múltiples industrias.



# ACELERADORES

Conforman esta categoría de asociados las empresas o corporaciones tecnológicas, de venture capital o consultoras, entre otras, que comparten el propósito de nuestra Asociación de acelerar la industria mediante tecnología. Los asociados de esta categoría pueden aportar tanto a las insurtechs en su crecimiento y aceleración como pueden ser conectores de ellas con compañías tradicionales de la industria aseguradora.



# COLABORATIVOS

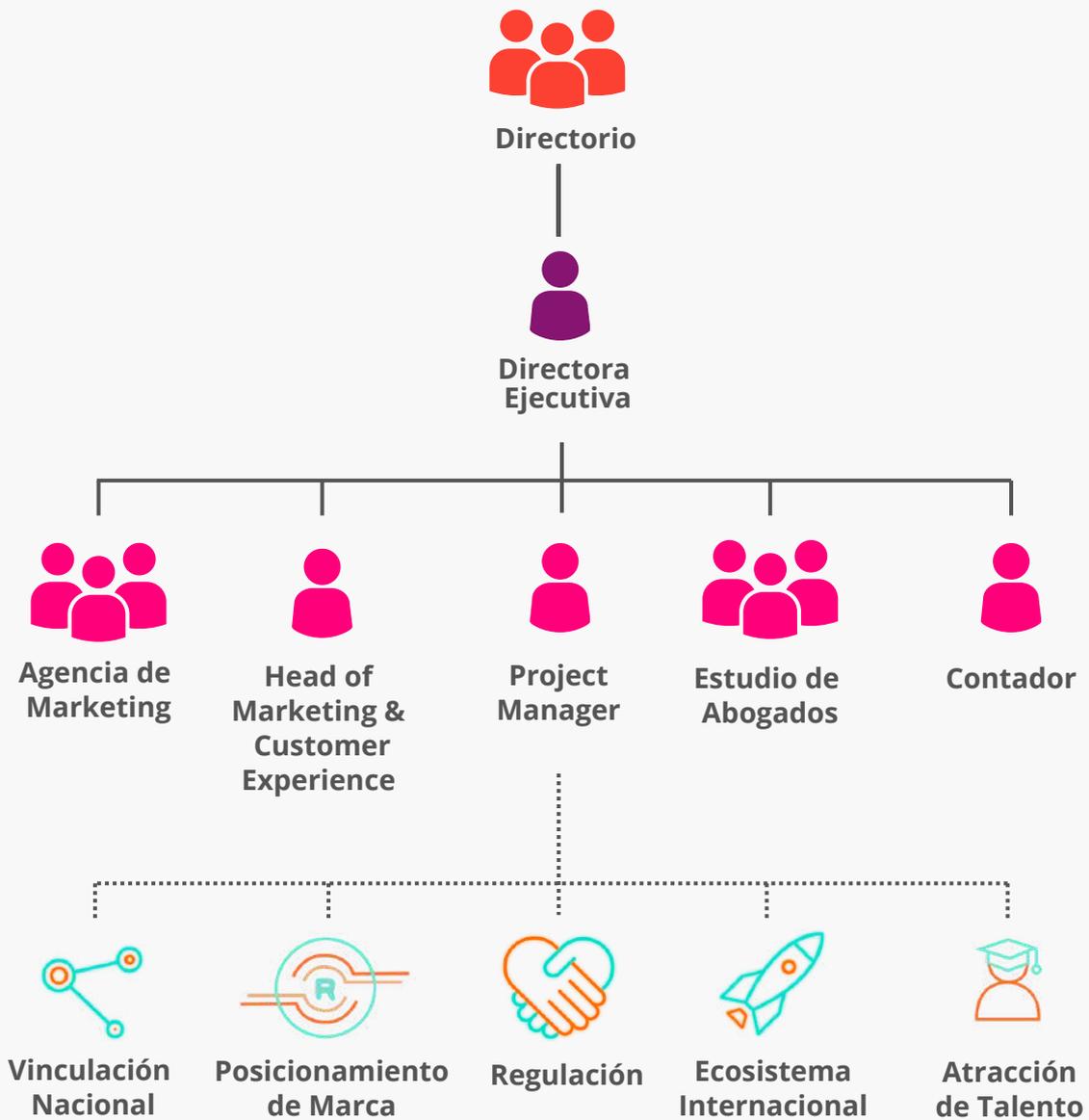
Conforman esta categoría de asociados las compañías aseguradoras, reaseguradoras y grandes corredoras o corporaciones tradicionales de seguros, que comparten el propósito de nuestra Asociación de acelerar la industria mediante tecnología y, por tanto, quieren dedicar esfuerzos a contribuir en los distintos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





# **GOBIERNO CORPORATIVO**

# ESTRUCTURA



# DIRECTORIO



**Ronny González.**

Director | InsurteChile  
Chief Product Officer | Betterfly



**Matías Stäger**

Vicepresidente | InsurteChile  
Co-Founder | QuePlan.Cl



**Igal Neiman**

Secretario | InsurteChile  
Director Ejecutivo | Ceptinel



**Rodrigo Labbé**

Presidente | InsurteChile  
Corporate CEO | Jooycar



**Diego Fernández**

Director | InsurteChile  
Founder & CEO | Simplee Seguros



**Jonathan Alle**

Director | InsurteChile  
Chief Revenue Officer | Compara



**Hugues Bertin**

Director | InsurteChile  
Partner | HCS Capital



**Juan Cifuentes**

Director | InsurteChile  
Vicepresidente Clientes,  
Accesos Y Ecosistemas  
Seguros SURA

# EQUIPO EJECUTIVO



**Pablo Rojas Espinoza**  
Project Manager



**Andrea Triat García**  
Directora Ejecutiva



**María Victoria Oubiña**  
Head Of Marketing



**Aninat**  
Abogados



**Carlos Mujica**  
Servicios de Contabilidad



**Passervi**  
Agencia de Marketing Digital



# **SQUADS DE TRABAJO**



# QUÉ HACEMOS

Tenemos 4 áreas de trabajo, que abordamos con equipos específicos a los que llamamos SQUADS. Estos son espacios de colaboración estructurados, donde todos nuestros asociados pueden participar. En ellos, se establecen los objetivos de mediano plazo para las áreas de desarrollo que hemos decidido impulsar.



## Vinculación Nacional

El objetivo de este Squad es fomentar la relación entre asociados, entre insurtechs y compañías aseguradoras de la Asociación y con el ecosistema en general.



## Ecosistema Internacional

El objetivo de este Squad es visibilizar las insurtechs chilenas en otras regiones, dando a conocer la tecnología y los modelos de negocios creativos utilizados, a su vez, ayudar a insurtechs extranjeras a venir a Chile.



## Regulación

Impulsar iniciativas para un marco regulatorio que apoye el avance tecnológico en el sector asegurador es el objetivo de este squad.



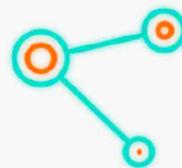
## Posicionamiento de Marca

El objetivo de este Squad es compartir la información disponible y visibilizar a la sociedad en general cómo los avances tecnológicos de la industria contribuyen al bienestar social.



# VINCULACIÓN NACIONAL

OBJETIVOS 2023 / 2024



## TÁCTICOS:

- 1 Generar 2 o 3 instancias formales de vinculación semestral. ●
- 2 Desarrollar mapa insurtech con soluciones dentro de los procesos de la compañía. ●
- 3 Llevar a cabo un mentoring o coaching a startups / agendas abiertas
- 4 Impulsar la educación financiera en seguros para la sociedad en general.
- 5 Desarrollar actividades junto al gobierno para participar en la transformación de Salud y Prevención.

**PRIORIZADOS EN 2023:** marcados con ●

## INTEGRANTES SQUAD

- Alex Meier - Deloitte
- Ana María Araos - Seguros Sura
- Nicole Moreira - Seguros Sura
- Fernanda Vergara - FinFast
- José Manuel Sosa - Boreal
- José Manuel López - Bci Seguros
- Mikhael Farah - Bci Seguros
- Cristóbal Bize - Bci Seguros
- Ricardo Ruíz - Jizo
- Sebastián Schneuer - Sonda



# MAPAS INSURTECH

## SQUAD VINCULACIÓN NACIONAL

### MAPA INSURTECH OFERTA DE VALOR PRINCIPAL

VERSIÓN 10.01.2024



Macro Proceso	Nuevos Modelos de Negocios/ Productos	Distribución	Habilitadores Backoffice / Servicios
Prospección			
Suscripción			
Comercialización			
Emisión			
Mantenimiento			
Cobranza			
Servicio al Cliente			
Fidelización			
Siniestros			

\*En este mapa solo aparecen los insurtechs y startups asociadas a InsurteChile. Si quieres ser parte del mapa escríbenos a: [hola@insurtechile.org](mailto:hola@insurtechile.org)



# MAPAS INSURTECH

## SQUAD VINCULACIÓN NACIONAL

### MAPA INSURTECH

OFERTA DE VALOR PRINCIPAL  
SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

VERSIÓN 10.01.2024



Macro Proceso	Nuevos Modelos de Negocios/ Productos	Distribución	Habilitadores Backoffice/ Servicios
Prospección			
Suscripción			
Comercialización			
Emisión			
Mantenimiento			
Cobranza			
Servicio al Cliente			
Fidelización			
Siniestros			

\*En este mapa solo aparecen las insurtechs y startups asociadas a InsurteChile. Si quieres ser parte del mapa escríbenos a: [hola@insurtechile.org](mailto:hola@insurtechile.org)

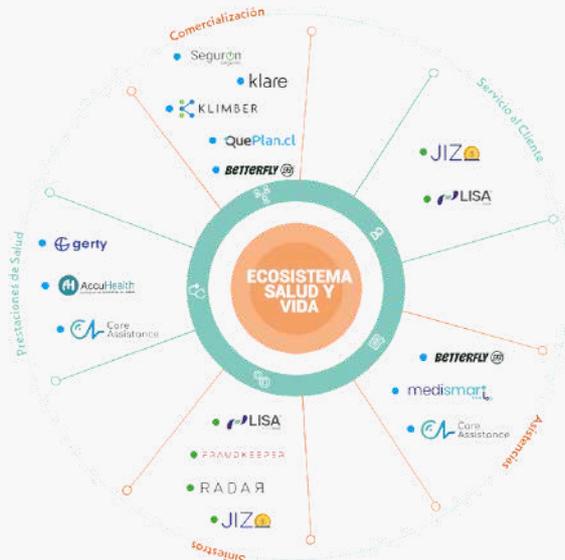


# MAPAS INSURTECH POR ECOSISTEMAS

SQUAD VINCULACIÓN NACIONAL



ECOSISTEMA DE MOVILIDAD



ECOSISTEMA DE VIDA Y SALUD



ECOSISTEMA DE PYMES Y EMPRESAS



# INSTANCIAS DE VINCULACIÓN

## SQUAD VINCULACIÓN NACIONAL

**WEBINAR:**  
**SOLUCIONES INSURTECH PARA PROBLEMAS PYMES**

**Speaker Principal:**  
**Roberto Camhi**  
Emprendedor, fundador de MacCity  
Inversionista y Advisor de empresas.  
Autor de "Piensa al revés" y "Hackea tu mente"  
Columnista LT Pulso  
Mentor StartUpChile y Founder de Institute



**Speakers Invitados:**






**Fernanda Vergara**  
Gerente de Seguros

**Tomás Guilloff**  
CEO

**Sofía Hinojosa**  
Product Owner

**Juan Etchepareborda**  
Country Manager

### WEBINAR PYMES

22/03/2023

#### Objetivos

- Mostrar soluciones concretas de nuestros asociados para necesidades reales y frecuentes de las PYMES.
- Posicionar a InsurteChile como orquestador de soluciones para pequeños empresarios.



### ¿CÓMO RENTABILIZAR TU INVERSIÓN EN INNOVACIÓN?

23/03/2023

Experiencia Práctica con **Deloitte Greenhouse**

- Presentación de herramientas y estrategias, por parte de Deloitte, que propicien la innovación en las organizaciones.
- Evento dirigido a C-Level de socios colaborativos.

**NPS**  
**88%**

### PITCH DAY TAPP Y CAJA LOS ANDES

10/05/2023



Tapp de Caja Los Andes definió como objetivo estratégico avanzar en soluciones tecnológicas para sus Clientes. Sobre esa base se acercó a InsurteChile con el fin de generar un pitch day para escuchar soluciones relacionadas a su producto base.



NUEVE  
EMPRESAS  
INVITADAS  
POR:





# INSTANCIAS DE VINCULACIÓN

## SQUAD VINCULACIÓN NACIONAL

**INSURTECHS Y REVOLUCIÓN EN SALUD**

Involúcrate ahora y ven a ver cómo la tecnología abre oportunidades en escenarios inciertos.

CONTAREMOS CON LA VISION DE:

**JUEVES 5 OCTUBRE**

**INSURTECHS**

**DR. PAULA DAZA**  
DIRECTORA EJECUTIVA OPS-UCO  
EX SUBSECRETARIA DE SALUD PUBLICA

**DR. MANUEL INOSTROZA**  
ACADEMICO U. ANDRES BELLO  
EX SUPERINTENDENTE DE SALUD

**DR. MAY CHOMALI**  
DIRECTORA EJECUTIVA CENI CHILE

Sponsors: AcuHealth, QuePlan.cl, medismart, BETTERFLY, PlexoTech, Core Assistance



### INSURTECHS Y REVOLUCIÓN EN SALUD

05/10/2023

Los participantes tuvieron la oportunidad de escuchar a tres referentes del mundo de la salud respecto al papel que la tecnología está jugando en el mismo. Además, nuestros asociados, con soluciones en salud, pudieron hacer sus pitch ante los asistentes, dando el espacio para identificar oportunidades.

**NPS**  
**71%**





# INSTANCIAS DE VINCULACIÓN

## SQUAD VINCULACIÓN NACIONAL



El objetivo fue realizar scouting y proponer alternativas de solución a oportunidades identificadas por nuestros Socios Colaborativos. Presentaciones y Pitches de las empresas asociadas seleccionadas por cada Socio Colaborativo en sus instalaciones, con participación activa de todos los involucrados en la oportunidad.



VIDA SECURITY

16/08/2023



NPS 100%



BCI SEGUROS

05/10/2023



ZURICH

21/09/2023



RADAR NPS 100%



SEGUROS FALABELLA

12/12/2023



NPS 100%



# ECOSISTEMA INTERNACIONAL

OBJETIVOS 2023 / 2024



## TÁCTICOS:

- 1 Alianza con ProChile para Rondas de Negocios ●
- 2 Vinculación y Acercamiento a Venture Capitals ●

**PRIORIZADOS EN 2023:** marcados con ●

## INTEGRANTES SQUAD

- Gonzalo Ugarte - Tutenlabs
- Hughes Bertin - HCS Capital
- Rodrigo Labbé - Jooycar
- Rodrigo Márquez - Salvataggio
- Daniel Sabbatino - Continuum
- Ignacio Ramírez - EmbedX
- Sebastián Schneuer - Sonda





# RONDA DE NEGOCIOS COLOMBIA

SQUAD ECOSISTEMA INTERNACIONAL

del 10/04/2023 al 13/04/2023



**RONDA DE NEGOCIOS COLOMBIA ABRIL 2023**

Del lunes 10 al jueves 13 de abril  
Hotel Estelar, Parque de la 93, Bogotá, Colombia.

Asociados que participan:

CEPTINEL Compará FRAUDKEEPER gerty  
JOOYCAR SalvataGGio TeleDoc.cl Lutentlabs wise city  
RADAR HK

Una oportunidad única para que nuestros socios insurtech y aceleradores puedan explorar nuevas oportunidades de negocio en el mercado colombiano, establecer nuevas relaciones comerciales y fortalecer nuestros lazos con contrapartes locales a través de diferentes actividades de vinculación.

EN COLABORACIÓN CON: 



Día 1

DELEGACIÓN INSURTECHILE

## Día 2

Desayuno con ProChile



Reuniones Bilaterales



Encuentro con la AIC



Fuimos invitados por **ProChile Colombia** a un rico desayuno costumbrista local, donde tuvimos la oportunidad de conocer con más detalle el trabajo de ProChile para potenciar el desarrollo de la exportación de servicios chilenos. Además, conocimos a nuestros colegas de la **Asociación Insurtech de Colombia** en un gran encuentro insurtech.



# RONDA DE NEGOCIOS COLOMBIA

## SQUAD ECOSISTEMA INTERNACIONAL

### Día 3

#### Reuniones Bilaterales



#### Encuentro con Fasecolda



Organizamos un espacio de **#Networking** entre la **Industria Aseguradora Colombiana** y el **Ecosistema Insurtech Chileno**, representado por 11 de nuestras empresas asociadas, impulsado junto a **Fasecolda** - Federación de Aseguradores Colombianos y **ProChile Colombia**.

**Invitados de Lujo:** Maria Ines Ruz, embajadora de Chile en Colombia, Gustavo Enrique Morales Cobo, presidente ejecutivo de Fasecolda y Hugues Bertin, CEO y fundador de Digital Insurance LatAm y experto en el ecosistema insurtech.

**Compañías Invitadas:** Allianz Colombia, Aseguradora Solidaria de Colombia, Atento, AXA COLPATRIA, W. R. Berkley Corporation, BMI Seguros Colombia, Chubb, Instituto Nacional de Seguros, Global Seguros de Vida, Grupo Bolívar, La Previsora Corredores de Seguros SAC, MetLife Colombia, SBS Seguros Colombia, Agencia Seguros Beta, etc.



# RONDA DE NEGOCIOS MÉXICO

SQUAD ECOSISTEMA INTERNACIONAL

del 16/10/2023 al 20/10/2023



Para comenzar, tuvimos un agradable y relajado evento vespertino con nuestros amigos de la **Asociación InsurTech México (AIM)**, oportunidad en que compartimos experiencias, oportunidades y sobretodo buena onda y ganas de colaborar.

Luego, la delegación se juntó con el **Mercado Asegurador Mexicano**, donde contaron con la participación de nuestra **embajadora de Chile en México, Beatriz Sánchez**. El encuentro fue un almuerzo junto a los tomadores de decisiones del mercado asegurador local y miembros de la **AMIS**. La delegación InsurteChile aprovechó la oportunidad de realizar un pitch con las soluciones ofrecidas por sus empresas, presentaciones que fueron muy bien recibidas por la audiencia. Tuvimos la presencia de representantes de: MetLife, Zurich Insurance México, HDI Seguros, El Aguila Compañía de Seguros, Seguros Atlas Mx, Asociación InsurTech México, flotify, GMX SEGUROS y Allianz México.





# REGULACIÓN

OBJETIVOS 2023 / 2024



## TÁCTICOS:

- 1 Definir y aprobar una agenda normativa ●
- 2 Liderar ámbitos de regulación en Microseguros ●
- 3 Impulsar el desarrollo legislativo para innovación ●

**PRIORIZADOS EN 2023:** marcados con ●

## INTEGRANTES SQUAD

- Alejandra Fernández - Bci Seguros
- Claudia Jorquera - Minsait
- Juan Carlos Samaniego - Thingstek
- Álvaro López - Simplee
- María Alejandra Rodríguez - Seguros Falabella
- Felipe Rivera - Seguros Falabella
- Jaime Parra - FID Seguros
- Leslie Krautwurst - Deloitte



# INICIATIVAS ELABORADAS

## SQUAD DE REGULACIÓN

1

Permitir formas digitales de asesoría que permitan y garanticen la correcta atención al asegurado por parte de los distintos actores del mercado. Lo anterior en cualquier etapa de la vida del Seguro (Venta, Post - Venta, Siniestros). Incluye la Asesoría mediante video consultas.

2

Elaborar un estándar actualizado a la realidad actual (2023) para la comercialización y administración (post venta, siniestros) de Seguros de Personas, particularmente Seguros Masivos, Microseguros y Seguros Paramétricos, tomando las buenas prácticas existentes en SOAP, por ejemplo.

3

Crear en Chile la figura de MGA (Managing General Agent) como un nuevo actor del mercado asegurador. Su aporte, a través de la tecnología, consiste en sumar un rol especializado que puede aportar en los procesos de evaluación, suscripción y pago de siniestros; ayudando en la democratización y acceso a Seguros.



# INICIATIVAS ELABORADAS

## SQUAD DE REGULACIÓN

4

Permitir que Empresas Contratantes y canales de distribución, puedan ofrecer Microseguros, Seguros Masivos, Seguros Simples y/o paquetizados, "ampliamente conocidos".

5

Elaborar una Norma de Carácter General que establezca un formato de producto de seguro más sencillo hacia los posibles asegurados, facilitando la transparencia en coberturas y procedimientos, además de eliminar complejidades asociadas a la contratación y el pago de siniestros.

6

Definir instrucciones y formatos asociados a reportería única (en formato y forma) para toda la industria aseguradora, como por ejemplo cobranza, comisiones, entre otras. Con esto se busca facilitar y propiciar el desarrollo de tecnologías para el tratamiento y gestión de este tipo de información y así poder propiciar la escalabilidad de la actividad de las insurtech.



## INICIATIVAS ELABORADAS

### SQUAD DE REGULACIÓN

7

Realizar ajustes al D.S. N°1055 que permitan contar con un procedimiento especial para Microseguros, Seguros Masivos y Seguros estandarizados, que simplifique los requerimientos, acorte los plazos, incorpore tecnología y disminuya los costos.

8

Cambiar el foco de la regulación hacia el "contrato de comercialización", entre la compañía de seguros o corredora, y el canal de venta, estableciendo sus requisitos mínimos. De esta manera, ante la aparición de un nuevo canal de venta en el futuro, la normativa permitiría inmediatamente su uso y no quedaría restringida por un problema de desactualización de la norma.

9

Autorizar que en los distintos productos financieros se puedan contratar microseguros, seguros inclusivos y masivos, en la medida que sean productos estandarizados y de coberturas conocidas y autorizadas por la CMF.



# INSTANCIAS DE VINCULACIÓN

## SQUAD DE REGULACIÓN



### CONVERSAMOS SOBRE LEY FINTECH Y LAS PROPUESTAS DE INSURTECHILE

04/05/2023

Se compartieron las iniciativas normativas que estamos impulsando desde **InsurteChile**, en el marco de la Ley Fintech. El Squad de Regulación ha estado trabajando para presentar iniciativas innovadoras y efectivas que puedan ser implementadas en las mesas que llevará a cabo la **Comisión para el Mercado Financiero (CMF)**.



### WEBINAR CICLO SEGUROS PARAMÉTRICOS

24/08/2023

#### Speakers

- Carlos Boelsterli - Microrisk
- Raúl Monroy - SBS Seguros Co
- Álvaro Silva - THB Chile

**NPS**  
**81%**

El objetivo fue presentar lineamientos generales de Seguros Paramétricos: Definición, Características, Ramos Aplicables, entre otros. Hablar sobre experiencia internacional en su implementación y exponer la realidad actual de estos seguros en Chile y oportunidades a partir de Ley Fintech.

**160 asistentes**

# INSTANCIAS DE VINCULACIÓN

## SQUAD DE REGULACIÓN

**WEBINAR ABIERTO**  
**EL FUTURO ES OPEN**  
¡Explora el futuro de los datos! Descubre de manera sencilla qué es el Open Finance, el Open Insurance y sus beneficios transformadores en la industria aseguradora chilena.

**Fecha** Miércoles 25 de octubre | **Hora** 11:00 a 12:30 hrs. Chile

**MAURICIO CHANDÍA** | PRESENTADOR Y MODERADOR  
Abogado Experto en Fintech & Open Finance  
Ex Fiscal de: Falabella Financiero, Seguros Falabella, ITAU Seguros, BCI Seguros, Cardiff Assurance, AXA Assurance.  
Actualmente es Of Counsel en Uribe Legal.

**FRANCISCO MORA**  
Director Open Finance  
minsait

**MARÍA PAZ GILLET**  
Co-Founder  
JOOYCAR

**MARTÍN MOISÉS**  
Abogado  
URIBE Legal

**REGISTRATE GRATIS**

### WEBINAR OPEN INSURANCE

26/10/2023

El objetivo fue presentar lineamientos generales de Open Finance y Open Insurance: Definición, Características, y Experiencia Internacional. Además de exponer la realidad actual de Open Finance y Open Insurance en Chile y oportunidades a partir de Ley Fintech.

ASISTENTES

97

NPS  
80%

REVIVE EL  
WEBINAR  
AQUÍ

**InsurteChile**

**EL FUTURO SERÁ OPEN Y PARAMÉTRICO**  
¿MÁS QUE SER OPEN? UNA CONVERSACIÓN PARA UTILIZAR, CONTINUAR O CONSTRUIR

Te esperamos con un working lunch donde conversaremos con el apoyo de Minsait para mostrarnos la evidencia del mundo Open y estructura nuestra conversación.

minsait An insur company

**09 de Noviembre**  
12:00 a 14:00 hrs.

Presencial  
Hotel a confirmar

### EL FUTURO ES OPEN Y PARAMÉTRICO

09/11/2023

Conocer el estado de avance de las iniciativas de Seguros Paramétricos y Sistema de Finanzas Abiertas en nuestros socios colaborativos. Definir las iniciativas a impulsar desde InsurteChile en ambos frentes.

NPS  
100%



# POSICIONAMIENTO DE MARCA

OBJETIVOS 2023 / 2024



## TÁCTICOS:

- 1 Posicionar la marca "InsurteChile" y a sus asociados dentro del mercado.
- 2 Crear un sello de calidad que garantice los servicios de las Insurtechs pertenecientes a la asociación.
- 3 Tener un canal permanente de comunicación e influencia al mercado (columna de diario, podcast, canal de Youtube).
- 4 Desarrollar un estudio que pueda transformarse en referencia.

**PRIORIZADOS EN 2023:** marcados con

## INTEGRANTES SQUAD

- Macarena López - Simplee
- Daniel Vargas - Seguron
- José Quiroz - Equisoft
- Karen Gálvez - Continuum
- Catalina Correia - LISA Insurtech

# ESTUDIO DE DIGITALIZACIÓN

## SQUAD POSICIONAMIENTO DE MARCA

Es un punto de partida desde donde proyectamos construir indicadores para la industria insurtech y tradicional, sobre digitalización, penetración de tecnologías y colaboración entre otros temas de interés mutuo. Aspiramos a ver la evolución de estos indicadores en el tiempo.

### ALGUNOS RESULTADOS DEL ESTUDIO:

- Más del 76% de los líderes de las insurtechs de Chile tienen más de 40 años.
- El 40% de las insurtechs chilenas exportan sus productos al mercado internacional. Pero aquí viene un dato interesante: el 54% de las insurtechs de operación local informa ingresos por debajo de los USD 500,000.
- El 57% de las aseguradoras tradicionales resalta la capacidad de adaptación de las insurtechs y su habilidad para mejorar su propia propuesta de valor.
- El 36% de las insurtechs chilenas ya superan los 5 años desde su creación. Esto demuestra que están aquí para quedarse y seguir innovando en el mundo de los seguros.
- El 72% de estas empresas está en pleno crecimiento y expansión.
- Casi el 50% de las insurtechs afirman tener más del 80% de sus ventas y procesos totalmente digitalizados.



DESCARGA EL ESTUDIO



### PRESENTACIÓN ESTUDIO DE DIGITALIZACIÓN

10/08/2023



Con el apoyo de la Asociación de Aseguradoras de Chile y nuestro squad, logramos presentar el primer estudio de digitalización de la industria aseguradora de Chile.



# ÍNDICE DE GESTIÓN DE RIESGO

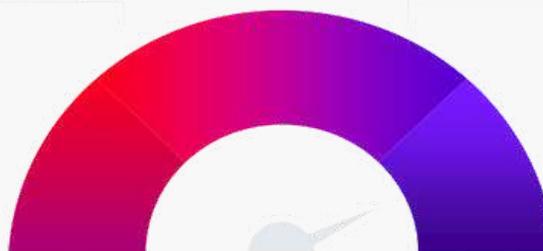
SQUAD POSICIONAMIENTO DE MARCA

**¿QUÉ ES EL IGR?** Es una herramienta desarrollada por InsurteChile y Continuum, que consta de 29 preguntas cuidadosamente seleccionadas, las que generan un índice que actúa como guía y herramienta esencial tanto para las insurtechs como para compañías tradicionales, permitiendo tener un estándar mínimo de gestión de riesgo para las insurtechs que operan en el ecosistema.



Gobierno Corporativo

Protección de datos y privacidad



Riesgo Regulatorio

Escalabilidad e integración



# ÍNDICE DE GESTIÓN DE RIESGO

SQUAD POSICIONAMIENTO DE MARCA

## PRESENTACIÓN ÍNDICE DE GESTIÓN DE RIESGO

16/11/2023



Agradecimiento especial a Karen Gálvez S. de Continuum por la presentación detallada de la herramienta IGR y a Gerardo Schudeck Díaz de Ceptinel, quien ofreció una clara exposición de casos prácticos de cómo una buena gestión de riesgos puede potenciar el desarrollo del negocio.

**33**  
ASISTENTES

**NPS**  
**90%**





# RELACIONAMIENTO CON LA SOCIEDAD



# AIP

## ALIANZA INSURTECH DEL PACÍFICO



**28 de abril 2023** | Los objetivos de la creación de la **AIP** entre estas tres Asociaciones Insurtech son: fomentar la colaboración, el intercambio de conocimientos y el networking entre las asociaciones, insurtechs y empresas que la conforman, incluyendo a inversionistas y todos los incumbentes del ecosistema de los tres países. Para lograrlo, han definido las siguientes iniciativas: conformar un catálogo común de insurtechs, ayudar en el proceso de Softlanding, acercar el financiamiento a nuestros emprendedores, hacer sinergias en la difusión de conocimiento e información.



**ANUNCIO Y FIRMA Alianza Insurtech del Pacífico (AIP)**

Te invitamos el miércoles 26 de abril a las 3:15 PM a presenciar la firma de la AIP.

**ITC LATAM**  
Fontainebleau Hotel, Miami  
"Innovation Stage"  
(Expo Floor)

**VEN A SER PARTE**

**InsurteChile on LinkedIn: #insurtechile #aip #aim #aic #insurtech #startup #insurance #chile...**

MESA DE TRABAJO AIP (Alianza Insurtech del Pacífico) En un emocionante encuentro celebrado en Colombia...

**ANDREA TRIAT**  
Managing Director de InsurteChile

En Chile, la formación de la AIP ha sido muy bien recibida. En el contexto de nuestro evento de "traje a la medida", donde tratamos de acercar soluciones a las compañías aseguradoras locales, ya hemos hecho contactos transfronterizos.

Este es un paso más para tener una economía insurtech regional que sin duda le dará escala a nuestros emprendedores!

@AIP

**AIP (Alianza Insurtech del Pacífico) on LinkedIn: #insurtech #aim #aic...**

¿Que piensa Óscar E. Garza López Portillo, el presidente de la Asociación InsurTech México, sobr...

LinkedIn

**AIP (Alianza Insurtech del Pacífico) on LinkedIn: #insurtech #aim #aic...**

¿Que piensa Rodrigo Labbé, presidente de InsurteChile, sobre la AIP (Alianza Insurtech del...

LinkedIn

**AIP (Alianza Insurtech del Pacífico) on LinkedIn: #insurtech #aim #aic...**

¿Que piensa Rodrigo Alfonso, presidente de Asociación Insurtech Colombia - aic, sobre la AIP...

LinkedIn

**AIP (Alianza Insurtech del Pacífico) on LinkedIn: #insurtech #aim #aic...**

¿Que piensa Hugues Bertin, coordinador de la AIP (Alianza Insurtech del Pacífico) sobre la alianza de I...

LinkedIn

# EVENTOS DE MERCADO

## SEMINARIO INTERNACIONAL SEGUROS PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE

27/06/2023



En el mes de junio, tuvimos la oportunidad de participar en el Seminario Internacional organizado por Fasecolda con el ecosistema colombiano e internacional. Andrea Triat, directora ejecutiva de InsurteChile, viajó a Colombia para participar y actualizarse con los lineamientos mundiales en términos de sustentabilidad y normas ESG. Interesantes charlas y presentaciones sobre tendencias tecnológicas, medioambientales, de sustentabilidad fueron presentados por expertos de primer nivel.

## REUNIÓN CON PROCHILE

09/06/2023



¡Una experiencia enriquecedora en la reunión presencial con ProChile! Tuvimos el honor de ser invitados por ProChile a participar en una reunión exclusiva para los gremios de los sectores Comercio de Servicios y Turismo. En esta, Ignacio Fernández, Director General de ProChile, compartió con nosotros sus prioridades estratégicas, el plan de acción desarrollado durante el año y lo que viene para los próximos meses. Fue una oportunidad invaluable para obtener información actualizada y establecer una visión clara de la dirección que están tomando.



# EVENTOS DE MERCADO

CHILE FINTECH FORUM

09/06/2023



CENA AACH





# EVENTOS DE MERCADO

## INSURTECH LATAM FORUM 2023

29/08/2023 al 1/09/2023



Tuvimos la posibilidad de estar presentes en el evento más importante de seguros en Latinoamérica, organizado por Digital Insurance Latam y CMS Group. Rodrigo Labbé, presidente de la Asociación y CEO de Jooycar, participó como representante de InsurteChile, escuchando las opiniones de los participantes y speakers respecto a las novedades, tendencias e innovaciones en el mercado asegurador e insurtech.

## ITC LATAM 2023

24/04/2023 al 26/04/2023



En el mes de abril nuestra directora ejecutiva, Andrea Triat, viajó en representación de InsurteChile a Miami para participar en este gran evento. De su mano hemos: participado en reuniones y networking con empresas de la región, incluyendo algunas de las insurtech más interesantes del momento, en dos paneles uno junto a las Asociaciones de la región y "Women in Insurtech" compartiendo su visión sobre el rol de las mujeres en la industria. Fue parte del emocionante encuentro de mujeres de la industria organizado por ITC. Como cierre, hemos tenido el honor de anunciar oficialmente la firma de la **Alianza Insurtech del Pacífico (AIP)**.

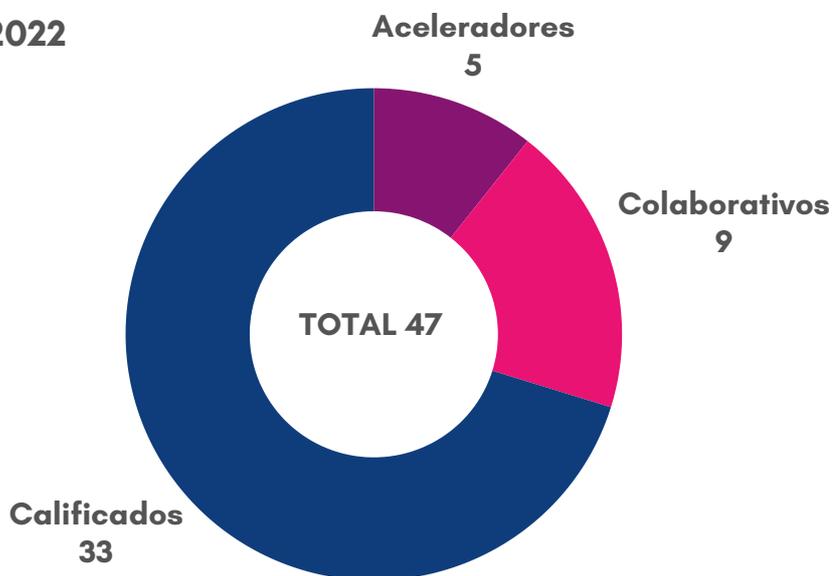


# MÉTRICAS

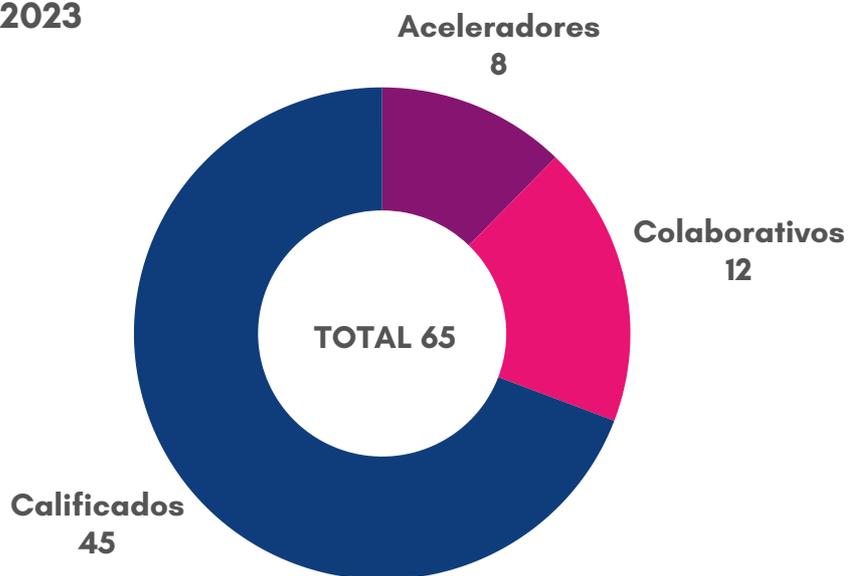


# NÚMERO DE ASOCIADOS

SOCIOS 2022



SOCIOS 2023

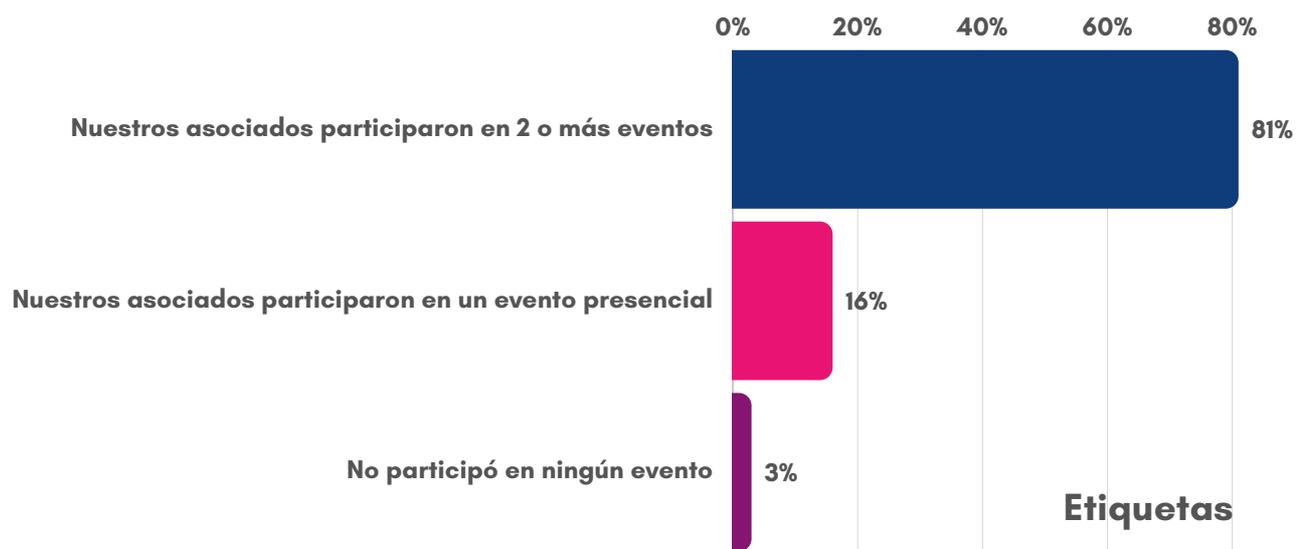


**Crecimos en socios un 36%** en términos netos, casi 3 veces el crecimiento planificado ( 13%). Tasa de renovación promedio del 85% 7 punto sobre el plan.



# ALCANCE

## N° DE PARTICIPANTES



Promedio año 2023 YTD tuvimos el 81% con 151 de respuestas



**ONEPAGERS**

# ÍNDICE

## Insurtechs

- 49.** 123Seguro
- 50.** AccuHealth
- 51.** Activar
- 52.** AseguraOnline
- 53.** autoinspector
- 54.** Betterfly
- 55.** Boreal
- 56.** Cactus
- 57.** Care Assistance
- 58.** Ceptinel
- 59.** Compara
- 60.** Connect 360
- 61.** EmbedX
- 62.** FinFast
- 63.** FraudKeeper
- 64.** Garantía Segura
- 65.** Gerty
- 66.** Jizo
- 67.** Jooycar
- 68.** Klare
- 69.** Klimber
- 70.** LISA Insurtech
- 71.** Medismart
- 72.** Mi Portal Seguro
- 73.** NET Seguros
- 74.** Noovo
- 75.** OneLife
- 76.** PlexoTech
- 77.** QuePlan.cl
- 78.** Rapihogar
- 79.** Salvataggio
- 80.** SATCAP
- 81.** Seguron
- 82.** Simplee
- 83.** Teggium
- 84.** Thingstek
- 85.** Tutenlabs
- 86.** Wisecity

# ÍNDICE

## Startups

- 87.** ForPay
- 88.** Radar
- 89.** Selyt
- 90.** VirtulPos

## Aceleradores

- 91.** Continuum
- 92.** Deloitte
- 93.** Kennedys
- 94.** HCS Capital
- 95.** HK IT Experts
- 96.** Minsait
- 97.** Sonda



## 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 en inmerso en un sistema de salud incapaz de abordar el problema y mas 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 APIificada.

### 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](mailto:Sebastian.ozimica@seguroscondes.cl)

 [www.aseguraonline.cl](http://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 Niedfeld**  
CEO - Co Founder

Ingeniero Civil  
12 años de experiencia  
liderando proyectos tech



**Almendra Hermida**  
COO - Co Foundress

Ingeniera Industrial  
12 años de experiencia  
en operaciones y gestión



**Luciano Alvarez**  
CTO - Co Founder

Developer fullstack  
6 años desarrollando  
plataformas

## Contacto

**Almendra Hermida**

almendra.h@autoinspector.com.ar

www.autoinspector.com.ar

**Updated:** ene 2024

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

### Problema

Atención al cliente deficiente

Extensos tiempos de respuesta y resolución

Fraude

Información faltante e imprecisa.

Falta de revisión de documentación (exageración, ocultamientos de daños)

Desconocimiento del estado del riesgo asegurado

Recursos acotados. Largas distancias a cubrir

### Solución

Conocer y verificar todo

cuando, donde y cuantas veces lo necesites

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

### Producto

La tecnología para registrar, autenticar y dar trazabilidad a tus procesos. Construye tus propios flujos de verificación y validación de datos a través del Estudio: nuestro laboratorio de flujos no-code.

Arma tu propia app para llegar rápido a tus clientes y con una excelente experiencia de usuario recolectar y validar eficazmente cualquier tipo de información que necesites.

Verifica bienes, documentos y personas a través de flujos automatizados con IA.

### Mercado

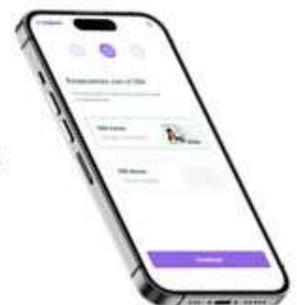
Actualmente operamos en el mercado asegurador de Argentina, Paraguay y Chile, siendo éste último nuestro foco de expansión regional para este año.

### Modelo de negocio

Modelo SaaS de Suscripción mensual

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

### Roadmap





## 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

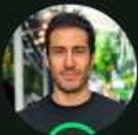
### Países Operación:

- 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 intruducir 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](mailto:agustin@cactus.cl)

🌐 [www.cactus.cl](http://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](mailto: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



## Perfil

Sector: RegTech, Fintech, Insurtech

Tipo de producto: Plataforma de monitoreo transaccional

Nombre de Producto: Ceptinel

Fecha de lanzamiento: 2019

Personas en el equipo: 16

## Países Operación:

- Chile
- Perú
- Panamá
- Venezuela

## Productos Operación:

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

## Equipo / C-Level



Igal Neiman  
Director



Katherine Hellman  
Product Owner



Gerardo Schudeck  
CEO

## Contacto

Gerardo Schudeck

 gerardo@ceptinel.com

 www.ceptinel.com

 Updated: Enero 2024

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

## Problema

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

## Solución

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

## Producto

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

## Mercado

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

## Modelo de negocio

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

## Roadmap



# Compara

## 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](mailto: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 Villarreal | 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.

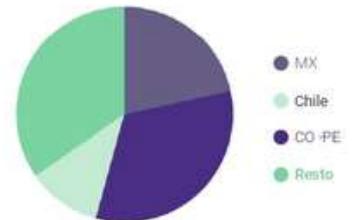
Al mismo tiempo apoyamos en la Transformación Digital del mercado asegurador, a través de la automatización, mejora y digitalización de procesos.

### 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](mailto: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

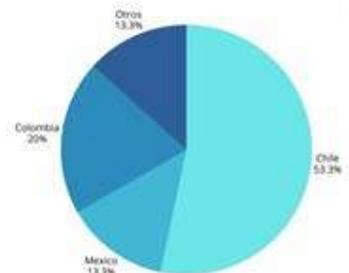
EmbedX permite a aseguradoras y corredoras de seguros, así como a marcas, entregar experiencias 100% digitales y automatizadas de manera rápida y eficiente.

### 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

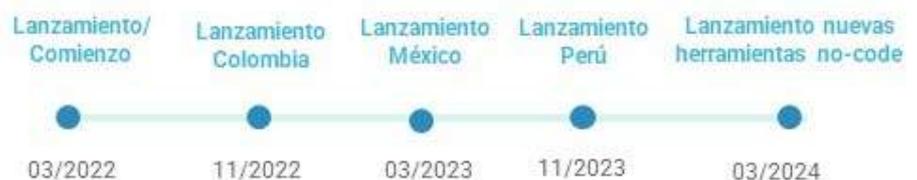
Actualmente tenemos presencia principalmente en 3 países, siendo Chile nuestro mayor mercado, creciendo 3x en el último año, mientras que Colombia y México estamos recién entrando pero con crecimiento constante, siendo estos países nuestro foco de crecimiento para el 2024



### 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 sobrepago 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 emitir las 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 multivariantes 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

## Analítica predictiva al servicio de las aseguradoras y los asegurados honestos

### 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](http://www.fraudkeeper.com)

Updated: Jun 2023

### 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.

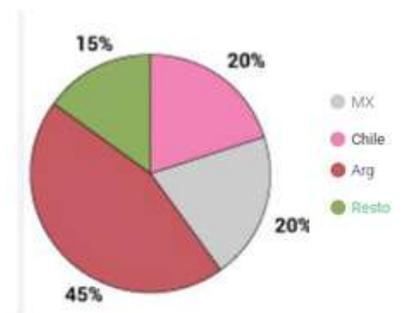
### Producto

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](http://www.garantiasegura.cl).

## Producto

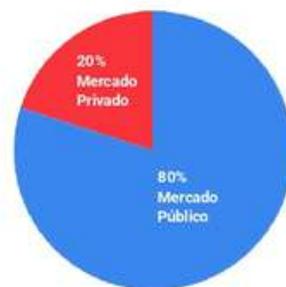
Plataforma digital que emite en línea, pólizas de garantía para Mercado Público, cuyo objetivo es respaldar a las pequeñas y medianas empresas que buscan convertirse en proveedores del Estado, otorgándoles acceso en tiempo real a pólizas de garantía, de Seriedad de la Oferta y Fiel Cumplimiento de Contrato,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





## Perfil

Sector: Insurance, Telematics, IoT, Connected Cars

Tipo de producto: SaaS

Nombre de Producto: Jooycar & Fleetr

Fecha de lanzamiento: 2015

Personas en el equipo: 62

## Países Operación:

- Chile
- México
- Perú
- EE.UU.

## Productos Operación:

- Líneas Personales
- Líneas Comerciales

## Equipo / C-Level



**Rodrigo Labbé**  
CEO & Co-founder

- P&G
- DIRECTV



**Joe DiMartino**  
U.S. CEO

- Grange Insurance

## Key Advisors



**Maria Paz Gillet**

Co-founder &  
Board Member de Jooycar



**Alex Horvitz**

Board Chairman & HCS  
Capital CEO, Jooycar  
Director



**Matteo Carbone**

Advisor / Founder @IoT  
Insurance Observatory

## Contacto

Rodrigo Labbé

rlabbe@jooycar.com

www.jooycar.com

Updated: Dic - 2022

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

## Problema

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

## Solución

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

## Producto

### Líneas Personales

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

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

### Líneas Comerciales

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

## Mercado

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

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

## Modelo de negocio

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

## Roadmap





“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

Nicolás 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 trafico 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.

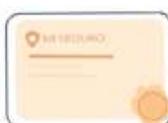


#### Contrata y gestiona de manera digital 📱

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](mailto:Juan.perez@klimber.com)

🌐 [www.klimber.com](http://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: 30 FTE

## Países Operación:

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

## Productos Operación:

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

## Equipo / C-Level

### Esteban Izarra, CEO

17 años de experiencia  
(10 en seguros)

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



### Carlos Tejera, CTO

13 años de experiencia en la  
industria de seguros

- Fraud Manager
- Project Management
- Claims Specialist



## Contacto

Esteban Izarra

sales@lisainsurtech.com

www.lisainsurtech.com

Updated: Sept 2023

## LIQUIDACIÓN DE SINIESTROS HASTA 100% AUTOMATIZADA

*“Usar la tecnología para convertir tu equipo de siniestro en ejecutivos expertos”*

## PROBLEMA

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

## SOLUCIÓN

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

## PRODUCTO

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

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



## MERCADO

Actualmente operamos en el mercado de LATAM.

## MODELO DE NEGOCIO

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

## ROADMAP



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



### Nuestro Propósito:

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



### ¿CÓMO LO HACEMOS?

#### Conexiones Significativas:

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

#### Tecnología Avanzada:

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



### NUESTROS SERVICIOS

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

## Simplificamos el acceso a la salud

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

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

#### PROPUESTA DE VALOR

##### Misión:

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



#### DIFERENCIADORES CLAVE:

**Certificaciones Médicas:** Aseguramos estándares de calidad en los países que servimos.

**Soluciones Asequibles y Flexibles:** Valor añadido a través de un ecosistema adaptado a cada usuario.

**Telemedicina Inclusiva:** Servicios sensibles y adaptados (creole, lenguaje de señas, servicios rurales, etc.).

**Atención al Paciente de Calidad:** Experiencia de usuario de alta calidad y servicios integrados por país.

**Numerosos Puntos de Contacto:** Accesibilidad a bajo costo impulsada por tecnología interna.

**Desarrollo de Software Ágil:** Habilidades internas para un impacto rápido.

5,5 MM+

SUSCRIPTORES

+1MM

CONSULTAS, EXÁMENES Y MEDICAMENTOS ENTREGADOS

350+

CLIENTES CORPORATIVOS



*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 Técnico

### Contacto



Susan De Raadt Hadik  
Susan.deraadt@miportalseguro.com



[www.miportalseguro.com](http://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 vencen, denunciar siniestros y mucho más.



#### Analizar

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

### Mercado



#### Mercado objetivo

Empresas: Activos > UF 50 000  
Personas: 20+ con auto y casa.



#### Segmentos

Personas: Funcionarios de empresas  
Empresas: Clientes ERP, Software especializados, Banca



#### Competencia y alternativas

-Compara  
-Gestiones (usuarios)

### Modelo de negocio

Ingresos por comisiones sobre las ventas de seguro



12% promedio



Ingresos Market Place

### Roadmap

Lanzamiento/  
Comienzo

Productos  
On Line

Integración  
ERP

Integración  
Compañías

Integraciones  
Operativas

03/2021

06/2022

3Q 2023

4Q 2023

12/2023

## Perfil

Sector: Seguros  
Tipo de producto: Seguros de Vida y Seguros Generales  
Nombre de Producto: Netseguros.cl  
Fecha de lanzamiento: Junio 2022  
Personas en el equipo: 8

## Países Operación:

- Chile

## Productos Operación:

- Garantías
- Hogar
- Responsabilidad Civil
- Transporte
- Construcción e Ingeniería
- Auto
- Soap
- Viajes
- Colectivo Vida y salud
- Accidentes Personales

## Equipo



**Félix Grohnert**  
CEO & CO-FOUNDER  
• + 15 años en seguros  
• MBA PUC



**Álvaro Barrientos**  
CoO & CO-FOUNDER  
• Abogado U.D.Portales  
• MBA U de Chile



**Karine Pinto**  
CPO & CO-FOUNDER  
• + 25 años en seguros  
• Baccalauréat, Francia

## Contacto

**NetSeguros**  
[contacto@netseguros.cl](mailto:contacto@netseguros.cl)  
[www.netseguros.cl](http://www.netseguros.cl)  
Updated: Junio 2023

# ASEGURAMOS TU MUNDO

## Problema

Las Pymes se enfrentan a una serie de dificultades para poder entregar sus servicios y una de ellas son los seguros. Los necesitan prácticamente para todo, desde presentarse a una licitación, acceder a una obra u otro rubro y proteger su patrimonio. Por su tamaño, es un segmento desatendido por las grandes Corredoras y lo que se les ofrece, es caro o no es lo que necesitan para desarrollar su negocio.

## Solución

NetSeguros permitirá apoyar a las PYMEs, a través de nuestra plataforma, de manera fácil, rápida y a un precio justo.

Además de asesorar en forma personalizada los requerimientos del cliente para cubrir sus necesidades.

## Producto

A través de nuestra plataforma, les damos acceso a una amplia gama de seguros con las mejores Compañías del Mercado, entregamos un servicio de fácil contratación y con el apoyo integral de nuestras ejecutivas.

## Mercado

Chile cuenta con más de 200.000 PYMEs activas que trabajan en Mercado Público y Privado.

## Modelo de negocio

A través de nuestra plataforma, podemos lograr precios muy competitivos, con una gran oferta de productos y Compañías de seguros, dando un servicio de excelencia, en los tiempos que las PYMEs necesitan. Con lo anterior, generamos una relación de confianza, acompañando a los clientes durante todo el proceso.

NetSeguros genera ahorros operativos en el proceso de comercialización y genera utilidades a través de un pago de comisión de parte de las Compañías de Seguros.

## 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





## Noovo Ganamos Todos

### 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

### Problema

Cientes 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 Llife - 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 polizas desde una sola plataforma.



## Mercado

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

## Modelo de negocio

OneLife Spa se vende en dos modalidades:

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

## 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](http://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

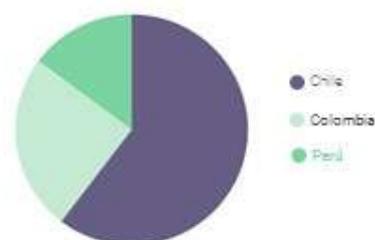
QuePlan es el futuro de los Marketplace de seguros de salud. Ayuda a las personas a comparar fácilmente las opciones del mercado y a contratar cualquier producto con sólo algunos *clicks*. A través de algoritmos robustos, QuePlan clasifica miles de alternativas y hace recomendaciones inteligentes para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

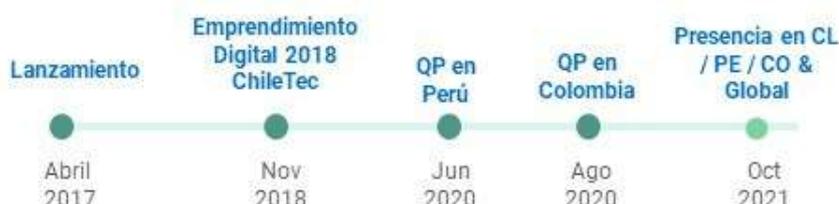
Actualmente, operamos en el mercado de LatAm en Chile, Perú y Colombia, y nos encontramos abriendo el mercado de Seguros de Salud Internacionales.



### 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](mailto:mariano@rapihogar.com)

**Updated** Jun 2023

[www.rapihogar.com](http://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



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

### 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

### 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](mailto:pedro.gonzalez@satcap.com)

 [www.satcap.com](http://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](http://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.

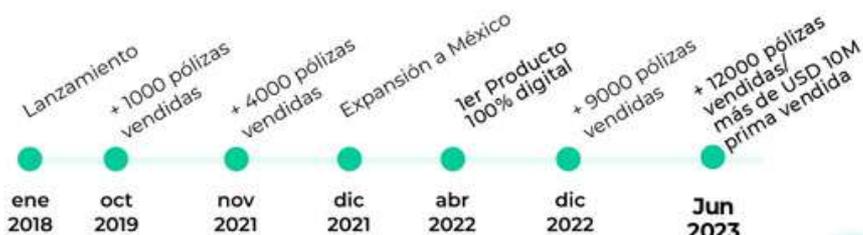
**Mercado**

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](https://bit.ly/3vfXeio)



**Andrea Aurora Plaza Ortega**  
Directora de Transformación y Procesos  
Ref: [bit.ly/41KIoNO](https://bit.ly/41KIoNO)



**Beatriz Eugenia Corona Cadena**  
Directora de Operaciones  
Ref: [bit.ly/3RFtkM6](https://bit.ly/3RFtkM6)



**Francisco Castillo Stack**  
Director Comercial Chile  
Ref: [bit.ly/3NT8SGm](https://bit.ly/3NT8SGm)

## Contacto

Jintaro Quiroz

[marketing@teggium.com](mailto:marketing@teggium.com)

[www.teggium.com](http://www.teggium.com)

Updated: 05/01/2024

## Agilizar para hacer más

### Problema

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

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

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

### Solución

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

### Producto

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

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

### Mercado

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



### Modelo de negocio

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

### Roadmap





## 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](mailto:juan.samaniego@thingstek.com)

 [www.Reprace.com/sitio](http://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 que de manera gráfica y agrupados en un solo lugar permitan 1. al equipo del taller no dejar ningún auto atrás y detectar cuellos de botella, 2. a la compañía de seguros conocer el estado del proceso en tiempo real sin necesidad de contactar al taller ni ir físicamente a sus instalaciones y 3. al cliente final estar informado automáticamente del avance del proceso.

## Mercado

Actualmente Chile y con estrategia de expansión regional

## Modelo de negocio

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

## Roadmap





## 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](mailto:Gonzalo.Ugarte@tutenlabs.com)  
 [Tutenlabs.com](http://Tutenlabs.com)  
 Updated: julio 2023

*"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"*

## 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.

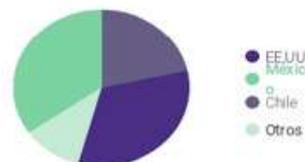
## Producto

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 sistema 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](mailto:ignacio@forpay.cl)

[www.forpay.cl](http://www.forpay.cl)

Updated: Julio 2023

## FOR BUSINESS, FOR PEOPLE, FOR ALL

### 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 Vilaboa**

CTO

CTO de Sosafe y primer dev en Falabella para billetera FPay



**Rafael Martínez**

Chief of Growth

Líder en innovación en Consorcio y SGS

## Contacto

- [hola@somosradar.com](mailto: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 tecnológico

### 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 platadforma.

### 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 tu 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

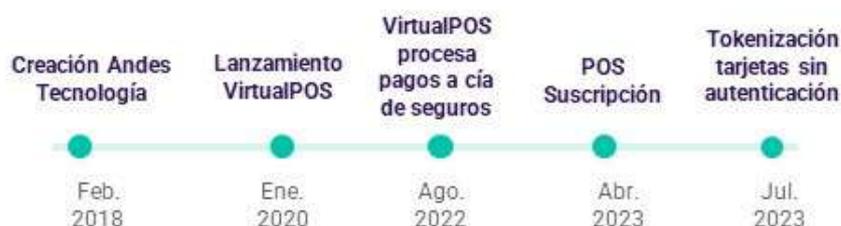
En la actualidad, la operación de VirtualPOS está centrada 100% en Chile, proyectando iniciar operaciones en otros países de la región en el corto-mediano plazo.

### 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

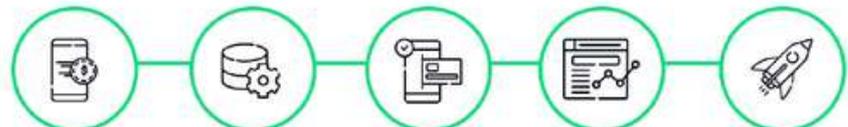
### Problema

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  
siniestros

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](mailto:ameiera@deloitte.com)

[www.deloitte.com](http://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@hscapital.com](mailto:mj.tapia@hscapital.com)

<https://www.hscapital.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

## “Tecnología al servicio de la innovación”

### Nosotros

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

### Producto

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

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

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

### Mercado

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

Nos encontramos trabajando en un proceso de expansión a otros de países de Latinoamérica.

### 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@kennedys.com](mailto:rodrigo.hayvard@kennedys.com)

<https://www.kennedys.com/pe/>

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 adquire

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



### 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](mailto:sebastian.schneuer@sonda.com)

[www.sonda.com](http://www.sonda.com)

Updated: 05/01/2024

# Somos líderes en transformación digital en la región

## Desafíos

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

## Solución

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

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

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

## Nuestra propuesta de valor

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



**Socio estratégico** para las Empresas de Seguro



**Experiencia** en la implementación de soluciones



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



**Oferta amplia y especializada**

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

MUCHAS  
GRACIAS

# ASOCIACIÓN INSURTECHILE

Asociación Gremial InsurteChile

Fono: (56 9) 9289 8013

Correo: [holae@insurtechile.org](mailto:holae@insurtechile.org)

Web: [insurtechile.org](http://insurtechile.org)

Síguenos en:



LinkedIn: [InsurteChile](#)



Youtube: [InsurteChile](#)



Instagram: [InsurteChile](#)



InsurteChile

*Co-Creando la Protección del Futuro*