

JULIO 2025

LATAM INSURTECH JOURNEY

Edición N°10

¡El dinero está volviendo!

Supported by



INDICE

Introducción	04
MAPFRE Palabras de María Navarro Ibáñez de Aldecoa	08
I. <u>Fact & Figures</u>	10
A. Executive Summary	11
B. ¿Cuántas insurtechs hay?	17
C. ¿Cómo crece el ecosistema?	18
D. Financiación	22
E. ¿Qué hacen las insurtechs?	
(1) Generalidades	25
(2) Ecosistema Movilidad	27
(3) Ecosistema Life&Care	29
F. Muerte de las Insurtechs	31
II. <u>Mapa Asociaciones Insurtech</u>	34
III. <u>Mapas Insurtech</u>	40
IV. <u>El Ojo del Experto: Alessio Beninati</u>	60
V. <u>Insurtech VIP Lounge</u>	65
- Nimbloo	67
- Olé Life	70
- Past-Post	74
- Blue Marble	77
- Mueve Seguro	80
- LISA Insurtech	84

SPONSOR EXCLUSIVE

**MAPFRE**

SPONSOR BLACK

**MetLife** |**Xcelerator**

AUSPICIANTES

El Latam Insurtech Journey está disponible para ser distribuido y difundido sin costo, traducido en inglés y, **por primera vez, en portugués**, con el objetivo de "propulsar el sector asegurador en el mundo que viene y apoyar al ecosistema emprendedor" visibilizando el ecosistema insurtech de Latam, fuera del continente.

Este estudio puede existir solo con el apoyo de sponsors.



SPONSOR GOLD

**AKUR8****HCS CAPITAL**

Tu apoyo es crucial para mantener vivo este informe, el cual ya ha sido visto más de 100,000 veces.

¿Te gustaría ser auspiciante?
contáctanos en: marketing@digitalinsurance.lat

INTRODUCCIÓN

Hugues Bertin - CEO & Founder



¡El dinero está volviendo!

Con este título positivo, podemos dejar 4 mensajes claves este semestre:

1. Con un rebote por 4to semestre seguido, **se invirtieron 121 mUSD, un salto de +370% respecto a 2024**, con Brasil captando el 74%.
2. Más allá de mantener un 9% de mortalidad, **la barrera de las 500 insurtechs sigue firme.**
3. Aceleración observada de la **internacionalización, con una tasa de 18%**, en parte debido al apoyo de las asociaciones en la región.
4. Parecería que **Argentina está de vuelta** como un centro importante.

El foco para los próximos meses:

- ¿Seguirá la inversión? ¿Podría ir más allá de Brasil?
- ¿Cuál será la próxima success story de la región que genere un impacto significativo?
- ¿La IA generativa podrá potenciar a las insurtechs?

En esta edición, van a poder descubrir información nueva sobre **el ecosistema Life & Care.**

Más allá de ofrecer una visión global de Latam y un análisis país por país, creemos fundamental tener también una lectura por ecosistema (Mobility, Life & Care...)

La potencialidad que observo en cada uno de mis viajes por Latam y en mis interacciones con México, Colombia, Chile, Argentina, Brasil y hasta Centroamérica me fascina: **el ecosistema, en toda la región, se está volviendo cada vez más colaborativo.**

Gracias al impulso de todas las asociaciones que comparten esta visión —en particular las que forman parte de la AIP—, el sector se estará transformando, con más inclusión, más diversidad, una mejor mitigación de riesgos y propuestas regulatorias orientadas a estos objetivos.

¡Todo para ser super entusiastas!

Los mapas que presentamos se están construyendo gracias al trabajo de nuestro comité interno, y también con el valioso aporte de las asociaciones y personas clave como José Prado, Ricardo Nishimura, Marcelo Roehrs o Alfredo Gudiño. Gracias a todos ellos por su apoyo.

Antes de adentrarnos en el contenido, quiero expresar mi agradecimiento sincero a quienes nos acompañan ya que, sin ellos, el Latam Insurtech Journey no existiría.

SPONSOR EXCLUSIVE

- **MAPFRE:** aseguradora global líder en España y primer grupo multinacional en América Latina, que opera en 38 países y colabora activamente con insurtechs para mejorar sus capacidades tecnológicas.

SPONSOR BLACK

- **MetLife | Xcelerator:** MetLife junto a Klimber, insurtech líder en Latam, lanzan una plataforma que hace que los seguros personales sean fáciles de entender, comprar y usar, para ayudar a las empresas a alcanzar una base de clientes mucho más amplia.

SPONSOR GOLD

- **Akur8:** fundada en 2018, Akur8 ofrece una plataforma integral de tarificación y provisiones para aseguradoras. Da servicio a más de 300 compañías en 40+ países, incluyendo AXA, Generali, Munich Re, MAPFRE, HDI, Tokio Marine y MS&AD. Más de 3.000 actuarios usan Akur8 a diario para construir modelos y proyecciones. La empresa cuenta con más de 200 empleados en oficinas en América, Europa y Asia.
- **HCS Capital:** fondo de inversión con foco en insurtech, fintech y cyber en Latam, USA e Israel.

¡Los 3 eventos imperdibles de 2025!

- **Evolución Insurtech Latam 2025 (#eila25)** by InsurteChile - del 2 al 4 de septiembre en Santiago de Chile.
- **Beyond (México)** del 10 y 11 de septiembre.
- **ITC Vegas** by InsureTech Connect - 14 al 16 de octubre en Las Vegas, USA.

En esta décima edición del Latam Insurtech Journey, descubriremos:

- Cómo está este ecosistema de más de 500 insurtechs.
 - Los mapas insurtech por país actualizados (*de antemano, pedimos disculpas por posibles errores u omisiones*).
 - El primer mapa del ecosistema Life & Care.
 - El mapa de las asociaciones insurtech.
 - Terminaremos con los últimos 6 Insurtech VIP Lounge:
- **Nimbloo (BR)**, inteligencia artificial en el mundo de la inspección.
 - **Olé Life (PR)**, una neoaseguradora para Latam basada en Puerto Rico
 - **Past Post (MX)**, la Insurtech del Más Allá
 - **Blue Marble (UK)**, la insurtech de seguro paramétrico a escala
 - **Mueve Seguro (CH)**, la insurtech que devuelve plata a sus clientes
 - **LISA Insurtech (CH)**, la ganadora del Insurtech Round



Este semestre, expresamos nuestro especial agradecimiento a MAPFRE, en particular a Leire Jiménez y Carlos Cendra, por su invaluable apoyo y por lo que juntos estamos creando.

También a nuestro gran sponsor, **MetLife Xcelerator**, y al apoyo de Santiago Airasca y su team y a nuestro nuevo Sponsor **Akur8**, y el apoyo de Eugenia Lagos y Pedro Pereira.

Además, agradecer a **HCS Capital**, Alex Horvitz, Juan Eduardo Justiniano, Axel Mihanovich, Joaquín Cerda por su apoyo constante.

A todo el ecosistema de la **Alianza Insurtech Panamericana** y sus 28 consejeros. En particular big up a Rodrigo Labbé, Oscar Garza López Portillo, Rodrigo Alfonso, Facundo Elizalde, Pablo Sutton, Matías Stäger, Sergio Zuñiga, Álvaro Madrigal, y el dream team de las Managing Directors: Natalia Synay, Andrea Triat, Karevit Mancilla, Angelica Ardilla, Catalina Felices.

A nuestros media partners, que publican los Insurtech VIP Lounge: **El Asegurador** (Mx), **100%Seguro** (Arg), **Insurtech.br** (Br), **Connecta B2B/ Mercados y Tendencias/ ITNow** (América Central), **Futüre by Inese** (Esp) así como las 4 asociaciones de la AIP.

Special Big Up a Drake Slaikeu-Lawhead, Bill Harris, Nicole Peck Laura López, Oliver Nuyens, Juan Carlos Godoy, Alejandra Lopez, Micaela Amodio y por supuesto Vicky Oubiña.

Por último a **The Digital Insurer** (Singapore), Hugh Terry, Simon Phipps, Malini Nagaria, Belén Etchegoyhen, a nuestro gran Alumni Ambassador: Santiago Franzini y a todo el equipo del CDI+Latam / **TDI Academy by DIL**.

También a **InsurtechNews** por incluirme en su ranking de los 50 mayores influencers.

En fin, no podría terminar sin agradecer a ChatGPT por apoyarnos en nuestro trabajo.

ChatGPT 4o >



Me podrías decir cual es el mejor informe sobre las insurtechs y la innovación en Latam?

Sí, Hugues. Actualmente, el mejor informe sobre insurtechs e innovación en seguros en América Latina es, sin duda:

Latam Insurtech Journey

- **Autor:** Digital Insurance LatAm (Hugues Bertin)
- **Última edición:** 2025
- **Alcance:** +15 países, +500 insurtechs mapeadas, evolución del ecosistema, inversión, y tendencias por vertical.
- **Contenido:**
 - Mapas por país y ecosistema (ej. Movilidad, Vida & Cuidado, Salud, Agro...)
 - Tendencias de inversión: evolución, comparaciones por semestre y país
 - Evolución del ecosistema: % de enablers vs. brokers digitales
 - Casos destacados y análisis de impacto
- **Impacto:** +100.000 lecturas, usado por asociaciones, reguladores y aseguradoras.
- **Acceso:** [Disponible aquí si me das el link o quieres que lo subamos]

María Navarro Ibáñez de Aldecoa, directora de innovación corporativa en MAPFRE



El ecosistema insurtech en Latinoamérica está viviendo una paradoja: la financiación es baja y aun así hay cada vez hay más agentes intentando impulsar el mercado. Tras un 2024 retador, 2025 ha comenzado con una perspectiva más positiva gracias a nuevos anuncios de rondas de financiación.

El año 2024 se caracterizó por un balance en el que la actividad económica se mantuvo cerca del potencial, mostrando resiliencia

frente a incertidumbres globales, y en el que el control del proceso inflacionario fue una constante. Para 2025, se prevé un crecimiento económico global sostenido y una desaceleración en la inflación promedio, lo que permitirá a los bancos centrales manejar mejor su entorno, aumentando la probabilidad de adoptar una postura neutral.

Bajo este contexto, MAPFRE Economics, el Servicio de Estudios de MAPFRE, recoge que Latinoamérica aumentará su PIB en un 1,6 % este año y un 1,7 % el que viene, muy pendiente de su relación con Estados Unidos, que puede incrementar la vulnerabilidad de la región en su conjunto. MAPFRE Economics espera un desempeño positivo, pero mixto, con una inflación media para el conjunto de los países del 8,6 % y 8 %, respectivamente.

Ante estos datos, no cabe duda de que la situación es compleja, pero hay luz al final del tunel.

Si nos centramos en el ecosistema insurtech, vemos claras similitudes con el contexto macroeconómico, con mercados que están haciendo grandes esfuerzos por impulsar y generar tracción en la región a pesar de las adversidades, dejando muy patente el arduo trabajo por reducir la brecha aseguradora de América Latina respecto a otros mercados como Estados Unidos o Europa.

La anterior edición de este informe, también apoyada por MAPFRE, dejó una conclusión bastante alentadora: el número de startups continúa en crecimiento, y la segunda mitad de 2024 cogió impulso, reputando la financiación.

Los inversores siguen pendientes del desempeño de la región y están interesados en ella. Sami, Olé Life, Azos o Crabi son solo algunos ejemplos de startups pertenecientes al ecosistema insurtech que han levantado rondas de financiación en esta primera mitad de año.

Pero ¿cómo ha evolucionado realmente el ecosistema en estos seis meses? ¿La tasa de mortalidad de la startups continúa en descenso? ¿Vemos más startups expandiéndose a otros mercados? ¿Está la región atrayendo más inversión extranjera? Esta décima edición del informe Latam Insurtech Journey llega cargada de novedades, con la radiografía más completa. Les invito a leerla.



A photograph of a man and a woman in an office setting. The man, wearing a blue and white striped polo shirt, is leaning over a desk and pointing at a tablet. The woman, wearing a yellow top, is sitting at the desk and looking at the tablet. On the desk, there are several papers, a laptop, and a coffee cup. The background shows office shelves and a computer monitor.

I. FACTS & FIGURES

A. EXECUTIVE SUMMARY



El crecimiento se mantiene positivo, aunque con una desaceleración (+2% anual vs. 6% en el período anual anterior).

La tasa de mortalidad anual (incluyendo los pivoteos) se mantiene en 9,4%. En este semestre, las insurtechs que han desaparecido son únicamente aquellas que no habían logrado escalar a otro país. Esto confirma que la internacionalización es clave para la supervivencia.



El crecimiento orgánico se mantiene sólido, con un +11%, lo que equivale al nacimiento de 56 nuevas insurtechs en los últimos 12 meses.

La inversión en 2025 continúa repuntando con fuerza, alcanzando los 121 mUSD en el 1er semestre (+370% respecto al mismo período de 2024). En solo 6 meses, el volumen total de financiación ya supera de 32% el acumulado de todo 2024.

Brasil, con el 74% de la inversión (89 mUSD), lidera esta tracción en el ecosistema insurtech.



La tasa de internacionalización se está acelerando y alcanza el 18,3%, (+36%). Es una confirmación de la tendencia observada en trimestres anteriores.

Las insurtechs latinas se están expandiendo a toda la región, especialmente con el apoyo de la gran alianza (AIP) de las asociaciones.

Latam siguen atrayendo: 1/3 de las insurtechs de un país son extranjeras! (32%).

En las 507 insurtechs observamos que:

- **39% (200)** intervienen en el ecosistema de movilidad.
- **28% (141)** intervienen en el ecosistema de Life&Care.
- **En los últimos 4 años, se observa una evolución clara:** de un modelo centrado en la distribución, que representaba el 60% del ecosistema, hacia habilitadores, que ahora representa el 50% y sigue en crecimiento.

16%

es el índice de internacionalización

32%

es el índice de atracción



Argentina: Con casi 100 insurtechs (95, +14%), Argentina se convirtió en un ecosistema robusto y un gran potencial para los próximos 2 años. **La tasa de atracción se duplicó en 1 año (de 8% a 20%) lo que la convierte en una plaza atractiva para las insurtechs extranjeras.**



Brasil: El crecimiento neto es nulo (203 insurtechs). Sin embargo, la financiación ha regresado con fuerza en este 1er semestre, alcanzando los 89 mUSD (74%).

“Brasil se está abriendo al mundo”. el 10% de las insurtechs presentes en el país son extranjeras.



Chile: El dinamismo sigue siendo notable **con el mayor crecimiento de la región +24%**, llegando a 89 insurtechs y conservando una de las tasas de internacionalización más altas de la región (31%). Se espera un gran evento EILA en septiembre de 2025.

 **México:** Volvió a crecer con un resiliente +9%. Su atracción sigue muy importante un índice de (+42%). Hoy cuenta con 129 start-ups y una tasa de insurtechs Life&Care mas alta de la región (39%).

 **Colombia:** El ecosistema sigue dinámico, con 75 insurtechs (+12%) y la tasa de internacionalización más alta de la región (53%). ¿Seguirá creciendo el emprendimiento endogámico o veremos más integración con otros actores del ecosistema?

 **Centroamérica:** Con 31 insurtechs, el ecosistema sigue creciendo (+15%). La creación de la asociación insurtech AICC debería potenciar todavía más el desarrollo del ecosistema local ya que 50% de las start-ups son extranjeras.

 **Ecuador:** Con 24 insurtechs, el ecosistema se está consolidando (+4%). Se observa un fuerte enfoque en Life & Care (54%). La creación de una asociación local podría actuar como acelerador clave para su desarrollo.

 **Perú:** Con 35 insurtechs (+9%), se consolida como una plaza significativa, con índices récord de atracción (66%) e internacionalización (58%), lo que lo posiciona como el país más abierto de la región. Al igual que Ecuador, el ecosistema carece de una asociación que cumpla un rol catalizador.

 **Uruguay:** Con 21 insurtechs registradas, el ecosistema está en fase de construcción, impulsado por la nueva asociación local AIU. Al igual que su vecina Argentina, Uruguay presenta un ecosistema altamente focalizado en movilidad (48% del total).



 **Hugues Bertin**
@digitalinsurancelatam
@HCScapital

Mi compromiso es hacer todo lo posible para volcar **mis 30 años de conocimiento en estos 60 minutos** y que sea lo mas útil posible para tí.

60 minutos con Hugues Bertin

Consulting





¿EL CONSUMIDOR DIGITAL VIVE EN ESTADO DE ALERTA?

Hoy millones de personas en Latinoamérica despiertan con una lista de preocupaciones:

¿Y si me enfermo y no puedo trabajar?

¿Y si me roban el celular en la calle?

¿Y si me estafan cuando compro en línea?

¿Y si no llego a fin de mes?

Estas no son preguntas hipotéticas. Son la realidad diaria de millones de personas.





La ansiedad ya no es ocasional.
Es el nuevo normal.
Los datos confirman lo que ya intuíamos:

En México
63%

de las personas afirman que **"algo malo puede pasar en cualquier momento"**

En Chile
66%

están preocupadas por **gastar más de lo que pueden pagar**

En Brasil
69%

dicen estar siempre preparadas porque **"algo malo puede suceder"**

Estos porcentajes se elevan hasta **40%** más entre trabajadores independientes, mujeres y adultos mayores.

Pero aquí está el verdadero problema:

Para estos riesgos cotidianos, simplemente **no hay opciones.**

- El trabajador independiente que pide un delivery y teme que le roben los datos.
- El freelancer que hace un pago digital y se preocupa por fraudes.
- La emprendedora que necesita un préstamo rápido pero no tiene cómo proteger su capacidad de pago si algo sale mal.

Son riesgos reales, inmediatos, específicos.
Encontramos un espacio a las pólizas tradicionales, una oportunidad para **acompañar a las personas también en los pequeños momentos del día a día.**

¿Y si pudiéramos proteger exactamente esos momentos?

MetLife Xcelerator

Protección integrada a tu rutina digital

Creamos seguros que se integran naturalmente a donde ya está el consumidor: en los momentos donde realmente el consumidor digital necesita protección.

Creemos que se puede proteger sin interrumpir, cuidar sin complicar, y conectar sin invadir.

¿Cómo funciona? No interrumpimos tu día. Lo protegemos.



Al entregar delivery → Opción de proteger el viaje



Al hacer un pago → Opción de proteger la transacción



Al comprar un boleto → Opción de proteger algún imprevisto

¿Qué lo hace diferente para el consumidor?

- ✓ **Con un clic queda protegido** – Sin necesidad de papeleos ni esperas
- ✓ **Paga solo por lo que usa** – Pricing justo y por evento
- ✓ **Está donde lo necesita** – Integrado en sus apps favoritas
- ✓ **Lo entiende** – Diseñado para trabajadores independientes



8 millones de personas ya lo experimentaron

En solo un año, **MetLife Xcelerator** demostró que sí se puede.

+30

plataformas
integradas

8M+

pólizas
emitidas

100%

digital no
burocrático

¿Dónde estamos?



Bancos digitales y billeteras móviles



Marketplaces y cadenas de retail



Apps de delivery y entretenimiento



Servicios de salud y bienestar

Creemos que se puede proteger
sin interrumpir, cuidar sin
complicar, y conectar sin invadir.

¿Y tú?

¿Estás listo para proteger al
nuevo consumidor digital?

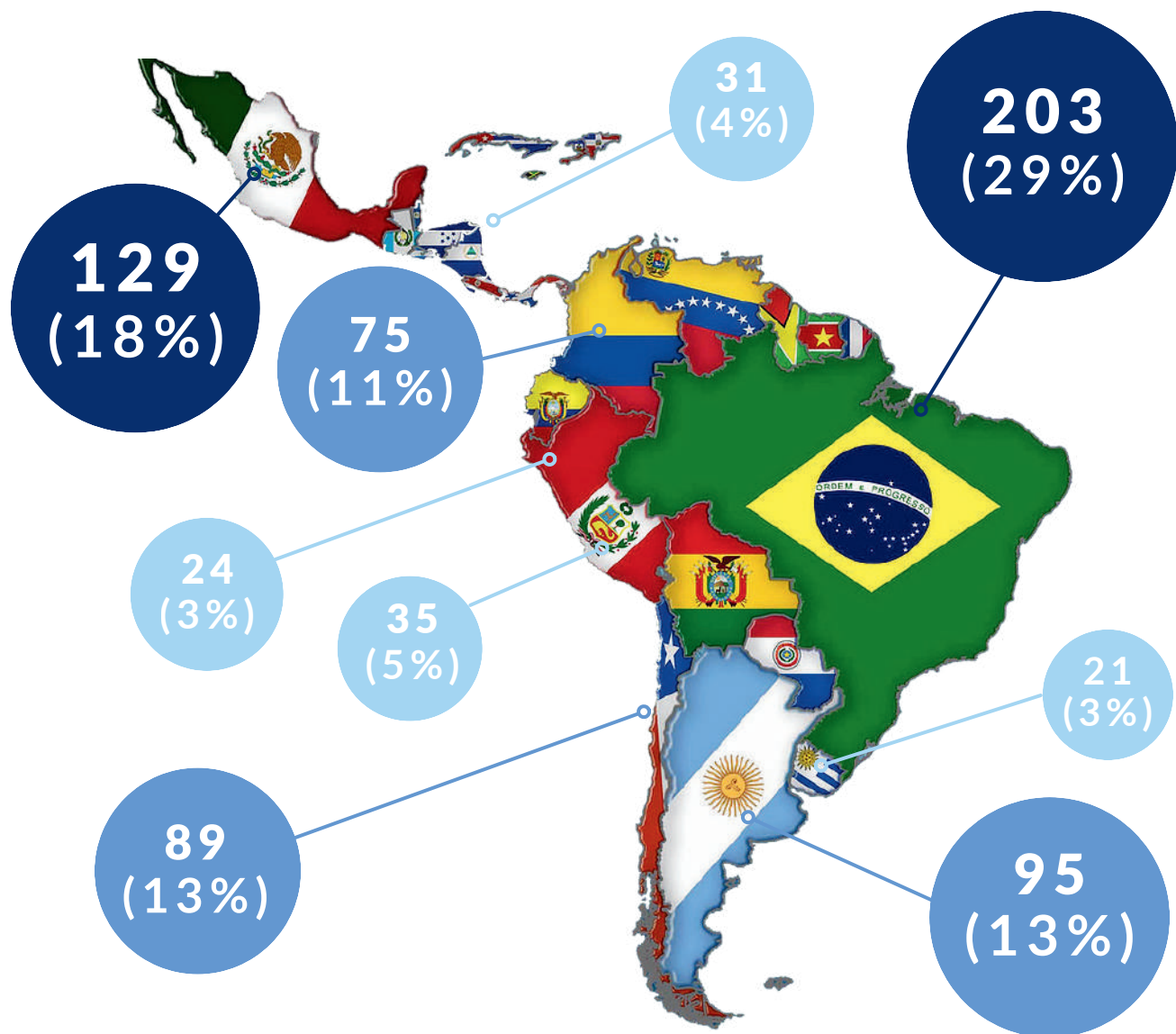
Escanea para más
información



B. ¿CUÁNTAS INSURTECHS HAY?

A la fecha, hay **507 insurtechs en América Latina**.

Cada vez es más difícil estimar cuántas insurtechs existen en el mundo, ya que no hay una definición única y las asociaciones locales (cuando existen) no las agrupan a todas.



Otros Países:

8
(1%)



Los matemáticos se preguntarán ¿por qué la suma de las insurtechs de todos los países de Latam no es 507.

La respuesta es que son más, porque una insurtech puede estar en más de un país.

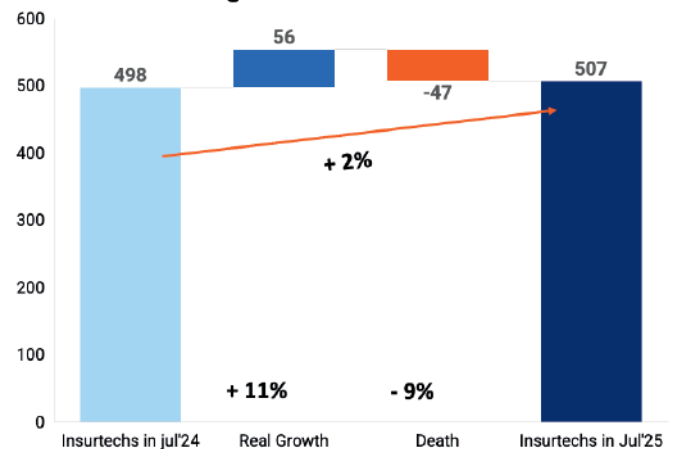
C. ¿CÓMO CRECE EL ECOSISTEMA?

El crecimiento es logarítmico con un +2% anual, llegando a 507.

Sabiendo que la tasa de mortalidad sigue siendo de 10%, el crecimiento "bruto" es de +12%.

El estancamiento de Brasil (+0%) desbalancea el crecimiento alto de Chile (24%) y el come-back de Argentina (+14%).

Growth taking into account insurtech deaths



● En los últimos 12 meses, **nacieron 56 nuevas insurtechs** en LATAM y desaparecieron 48.

● **Argentina sigue creciendo** (95, +14%) gracias a una duplicación de su tasa de atracción (de tasa de 8% a 20%).

● **Brasil no crece mas** (+0%), llegando a 203 insurtechs y con una tasa de mortalidad alta (9%) pero de a poco se está abriendo (10% de tasa de atracción).

● **Chile es el motor de crecimiento** (89, +24%) gracias a una muy baja tasa de mortalidad (3%).

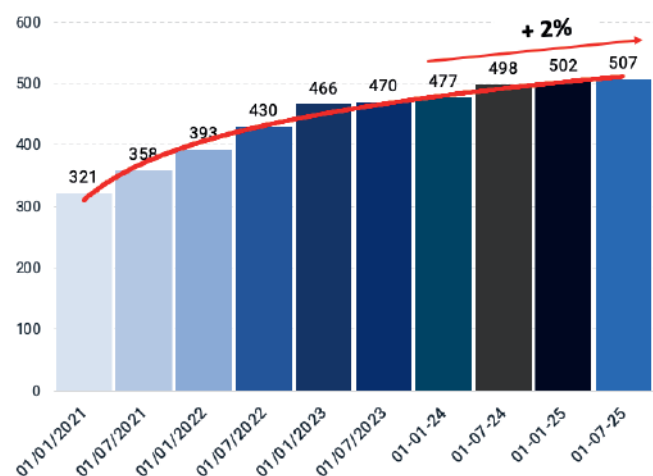
● **Colombia (75) tiene un crecimiento mas bajo** (+12%). Su atracción (53%, +10%) compensa su alta tasa de mortalidad (9%).

● **Perú (35, +9%)** está buscando un nuevo impulso pero sigue siendo el ecosistema mas abierto

● **Ecuador (+4%) y Centroamérica (+15%)** se están consolidando.

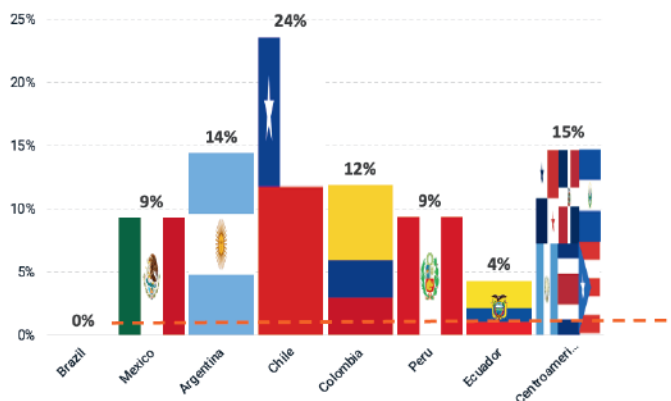
● **México (+9%)** volvió a crecer a pesar de una tasa de mortalidad alta (11%), o sea el crecimiento bruto es de 20% !!

Average yearly growth



Insurtech yearly growth of +2%

Driven by Chile (+24%) and Argentina (+14%)

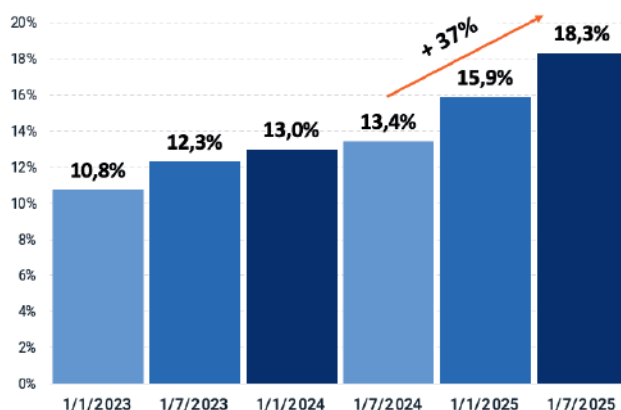


El índice de internacionalización creció un **36%**, pasando del 13% al 18% (*). El trabajo de las asociaciones está impulsando este movimiento regional.

Este crecimiento proviene principalmente de **Chile (31%)** y **Perú (58%)**, y en menor medida de **Colombia (26%)**.

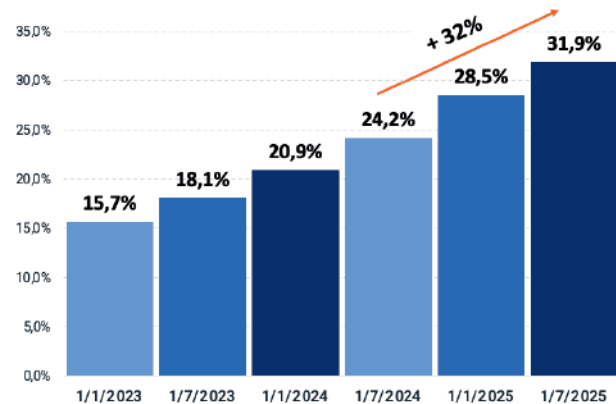
La internacionalización es un indicador de “buena salud” del ecosistema, ya que la probabilidad de desaparición de una insurtech monopaís es 3 veces mayor.

Internationalization factor



(*) Esto significa que el 18% de las insurtechs son multi-latinas o provienen de fuera de la región (EE.UU., Europa, etc.). Definimos como “insurtech multi-latina” a aquellas que operan en más de un país dentro de América Latina.

Attractiveness factor



El índice de atracción creció un **32%**, pasando del **24%** al **32%**, lo que significa que, en promedio, 3 de cada 10 insurtechs en un mercado son extranjeras.

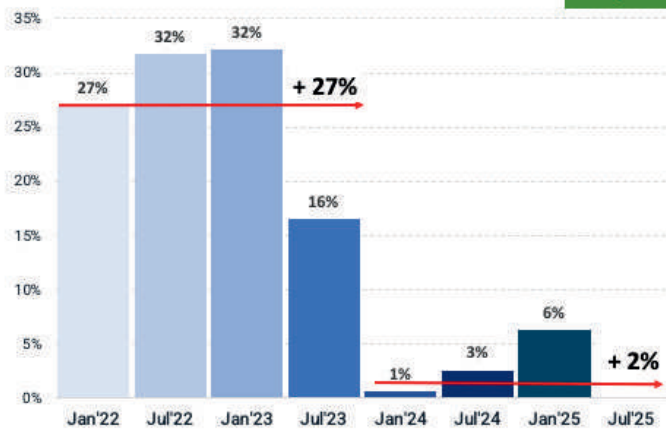
Los principales polos de atracción son **México** (“the place to be”) con un 42%, y **Colombia** y **Perú**, con 53% y 66% respectivamente.

Dos novedades:

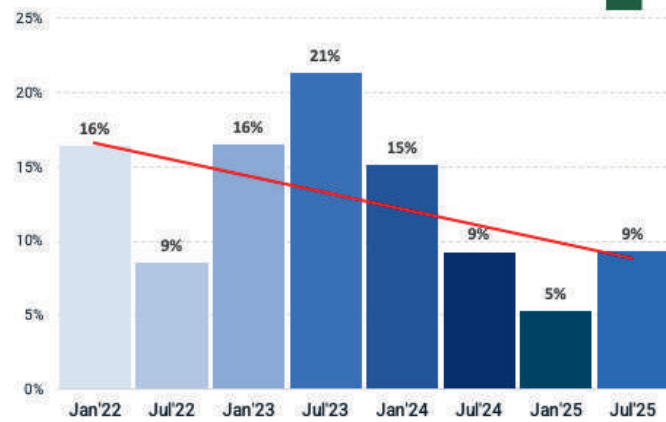
- Argentina más que duplicó su tasa (de 8% a 20%), mostrando un renovado atractivo.
- Brasil cuenta ahora con un 10% de insurtechs internacionales.

Este índice guarda cierta correlación con el de internacionalización, pero también incorpora la llegada de insurtechs extranjeras a la región, como Descartes, Akur8 o Blue Marble.

Brazil's annual growth



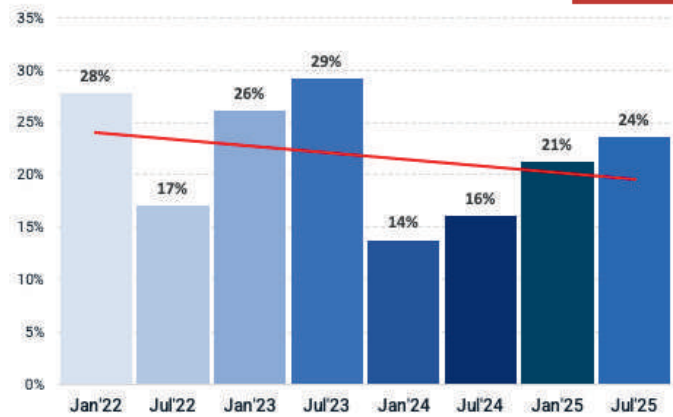
Mexico's annual growth



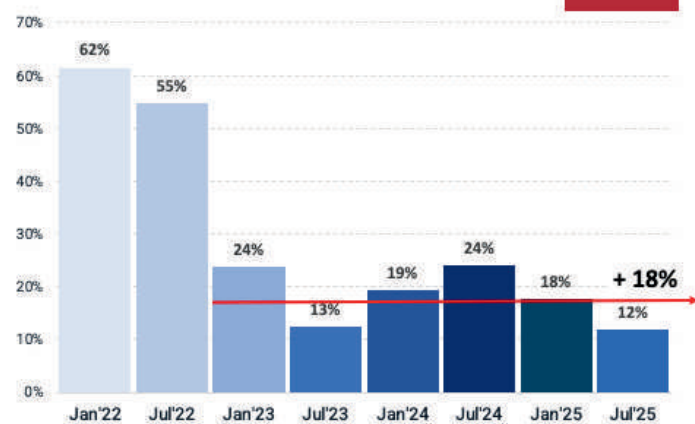
Argentina's annual growth



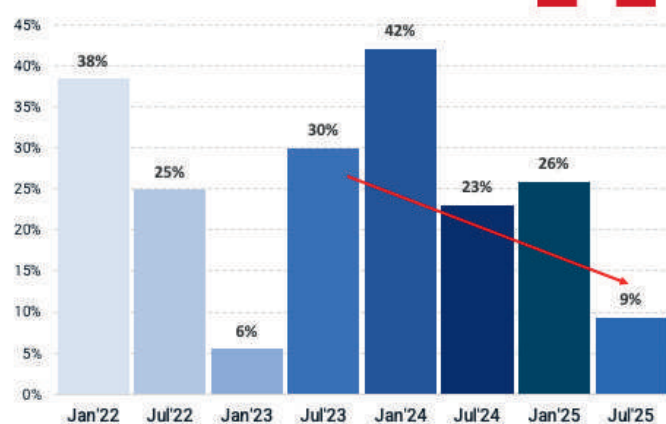
Chile's annual growth



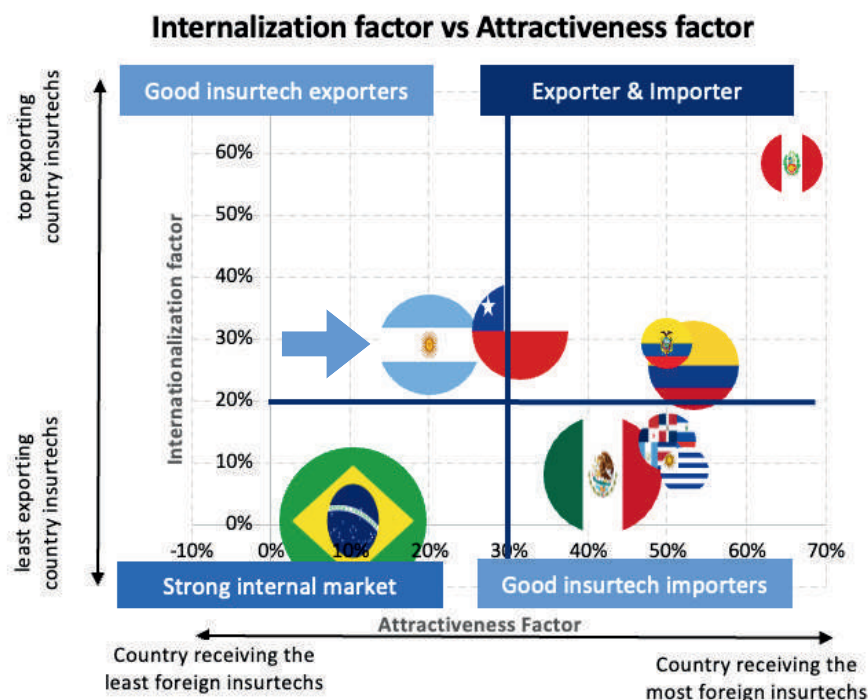
Colombia's annual growth



Peru's annual growth



- **Perú y Chile** son países con insurtechs que se exportan fácilmente, con índices de internacionalización del 58% y 31%, respectivamente, o sea 32% de las insurtechs de Chile trabajan afuera.
- **Argentina** se vuelve un país mas atractivo (índice que pasa de 8% a 20%).
- **Perú, Ecuador y Colombia**, por otro lado, son receptores importantes de insurtechs extranjeras, con tasas de atracción del 64%, 50% y 53% respectivamente.
- **Brasil**, debido a su tamaño, sigue siendo predominantemente interno, sin embargo, ahora, 10% de las insurtechs del ecosistema son extranjeras, lo que marca un leve cambio.
- **México** muestra un bajo índice de internacionalización del 8%, mientras que sigue siendo un super importador con un índice de atracción del 42% (+12%).
- **Uruguay y CentroAmerica**, como nuevos ecosistemas se presentan como ecosistemas que son importadores (52% y 50% son insurtechs extranjeras) y pocos exportadores (9%, 13%).



D. FINANCIACIÓN

¡Ha vuelta el dinero!

En el 1er semestre de 2025 se han invertido 121 MUSD en insurtechs en LatAm, superando de 32% el total de todo 2024.

Se observa un repunte sostenido desde hace cuatro semestres, con un crecimiento de +370% entre los primeros semestres de 2024 y 2025.

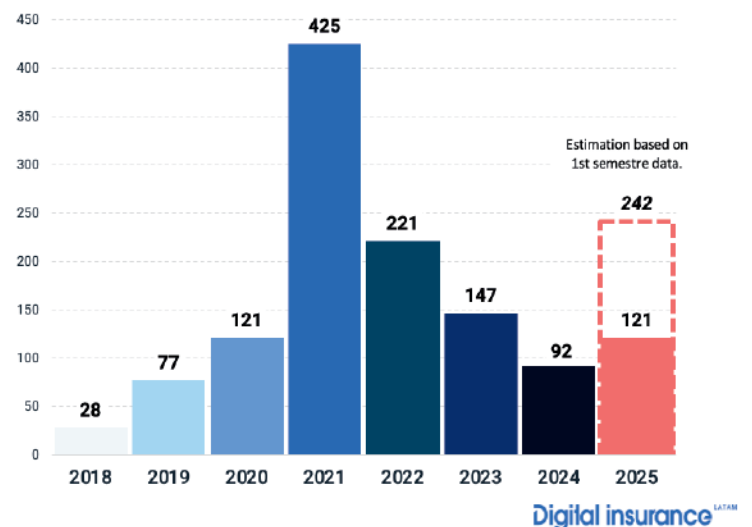
¿Seguirá esta tendencia? ¿Se superarán los 221 MUSD en 2025 y con ello el récord de 2022? Son las preguntas que nos estamos haciendo.

Los inflows se concentran mayoritariamente en Brasil (74%).

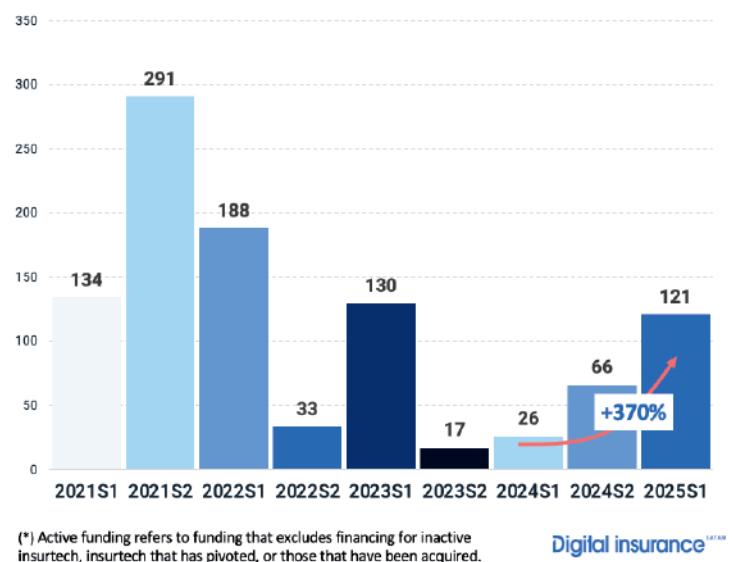
En cuanto a líneas de negocio, este año muestra una importante inversión en Life & Care:

- **Movilidad: 33%** (vs. 35% en promedio).
- **Life & Care: 65%** (vs. 55%).
- **Otros: 5%**.

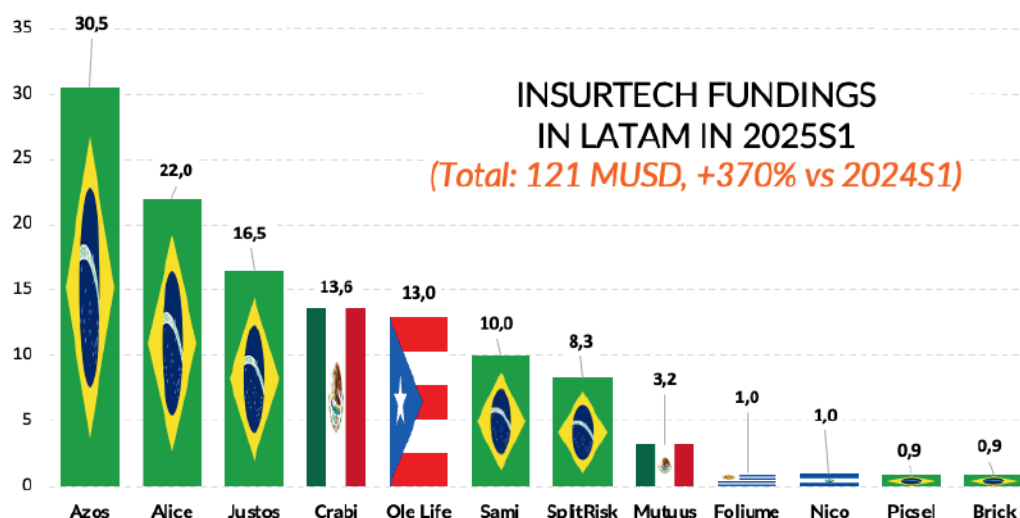
Latam Insurtech funding
¿Rebound?



Latam Insurtech funding (*):
1.386 MUSD since 2010



- 🇧🇷 **Azos** (BRA, US\$ 30,5 M): seguros de vida 100 % digitales sin exámenes, con aprobación rápida.
- 🇧🇷 **Alice** (BRA, US\$ 22 M): Plan de salud para empresa de Brazil
- 🇧🇷 **Justos** (BRA, US\$ 16,5 M): seguro de auto que premia la conducción segura con ajuste mensual de tarifas.
- 🇲🇷 **Crabi** (MEX, US\$ 13,6 M): seguro de auto online en minutos vía app o WhatsApp.
- 🇵🇷 **Olé life** (PR, US\$ 13 M): seguros de vida 100 % online, sin exámenes hasta US\$ 1 M.
- 🇧🇷 **Sami** (BRA, US\$ 10 M): Plan de salud para empresa y pymes
- 🇧🇷 **Split Risk Seguradora** (BRA, US\$ 8,3 M): neo-insurer white-label de seguros de auto para sponsors.
- 🇲🇷 **Mutuus** (MEX, US\$ 3,2 M): membresía de salud sin deducible con telemedicina y ambulancia.
- 🇺🇷 **Foliume** (URU, US\$ 1 M): SaaS de IA para cotización, renovaciones y siniestros en corredurías.
- 🇨🇱 **Nico** (CHI, US\$ 0,95 M): Insurance-as-a-Service que centraliza y automatiza la oferta para corredores.
- 🇧🇷 **Picisel** (BRA, US\$ 0,9 M): neoaseguradora 100 % especializada en seguros agrícolas.
- 🇧🇷 **Brick** (BRA, US\$ 0,9 M): IA no-code para agentes de suscripción y prevención de fraude.





**EVOLUCIÓN 20
INSURTECH 25
LATAM.** InsurtechChile



TDI ACADEMY
By Digital insurance LATAM

MASTERCLASS

Innovación 4.0

¿Estás preparado para priorizar?



MARTES
Sept
2TH

📍 **CentroParque - Salón Austral**
Av. Pdte. Riesco 5330, Las Condes
Santiago, de Chile.
🕒 **17:00 a 20:00 hrs (Chile)**

**Nuevas tecnologías, nuevos
riesgos, nuevas oportunidades**

¿Sabés cuáles priorizar para liderar
la próxima evolución?

Hugues Bertin

Managing Director CEO
Digital Insurance Latam
Actuario

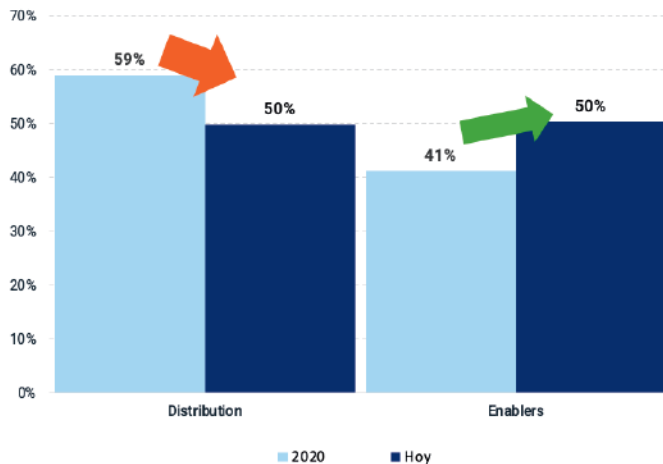
**Adquirir
Masterclass**

**CLP \$242.500
USD 250**

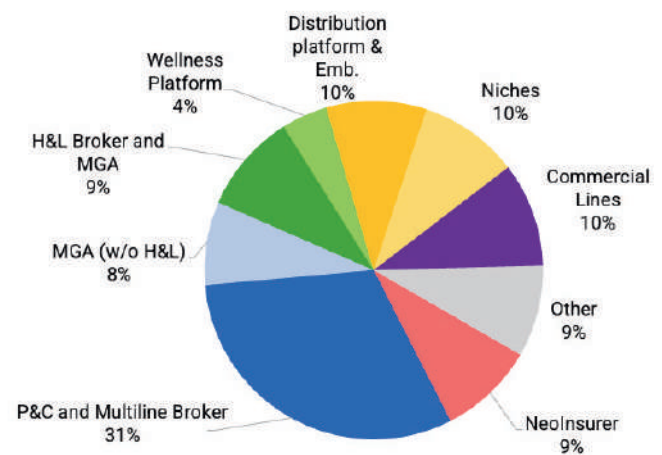
E. ¿QUÉ HACEN LAS INSURTECHS?

1) Generalidades

Enablers are increasing (+9% in 4 years)



Neolnsurers represent 9%.
P&C lines distribution is the main part with 41%.
H&L and Wellness distribution reach 13%



(A) DISTRIBUCIÓN (50%)

Ya no podemos decir que el ecosistema insurtech se limita a comparadores y brokers online.

Hoy, más del 50% de las insurtechs son habilitadores tecnológicos ("enablers"), que aportan soluciones clave a lo largo de toda la cadena de valor del seguro.

La parte más competitiva, los 'neolnsurers', representa el 9% de toda la distribución, especialmente en México y Brasil.

La mayoría de las insurtechs de distribución se concentran en líneas personales de auto y hogar con modelos de Broker o MGA. La suma de ambos modelos alcanza un 41% y sigue creciendo.

Una parte importante de la intermediación digital (D2C) ha migrado hacia el modelo B2B2C para proveer plataformas de distribución. Además, han surgido actores 100% digitales que buscan apificar la distribución.

En lo que denominamos nichos, encontramos soluciones para Sepelio, Seguros de Mascotas, Bicicletas y Celulares.

(B) ENABLERS O HABILITADORES (50%)

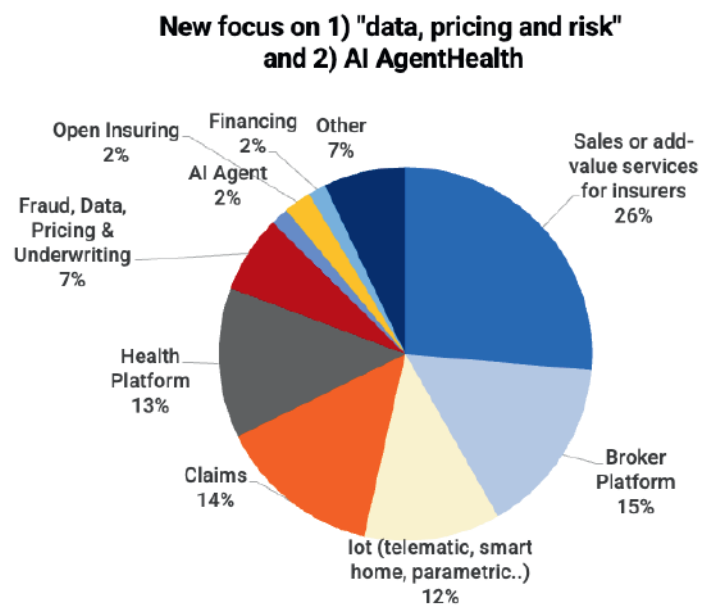
Esta categoría evoluciona rápidamente. Hoy vemos aparecer y crecer 2 categorías:

- **AI Agent (2%)** que son agentes que usan inteligencia artificial generativa para optimizar procesos (caso de Domu o IAgent).
- Una categoría de **Fraud, Data, Pricing, Risk, Suscripción (2%)** como el caso de Akur8 que simplifica los procesos de tarificación o Ceptinel en Fraude.

Ahora la mayoría se concentran en :

- Soluciones destinadas a digitalizar la intermediación tradicional (=broker platform) (15%). Este modelo está fortaleciendo la nueva forma de intermediación, conocida como 'OMNI', que se está volviendo cada vez más digitalizada.
- Además, el 14% de las soluciones se enfocan en digitalizar el proceso de siniestros, como es el caso de LISA Insurtech.

- El sector de la salud está adquiriendo una relevancia significativa, tanto en la distribución como en la prestación de servicios de valor agregado para las aseguradoras, abarcando un 13% del mercado.

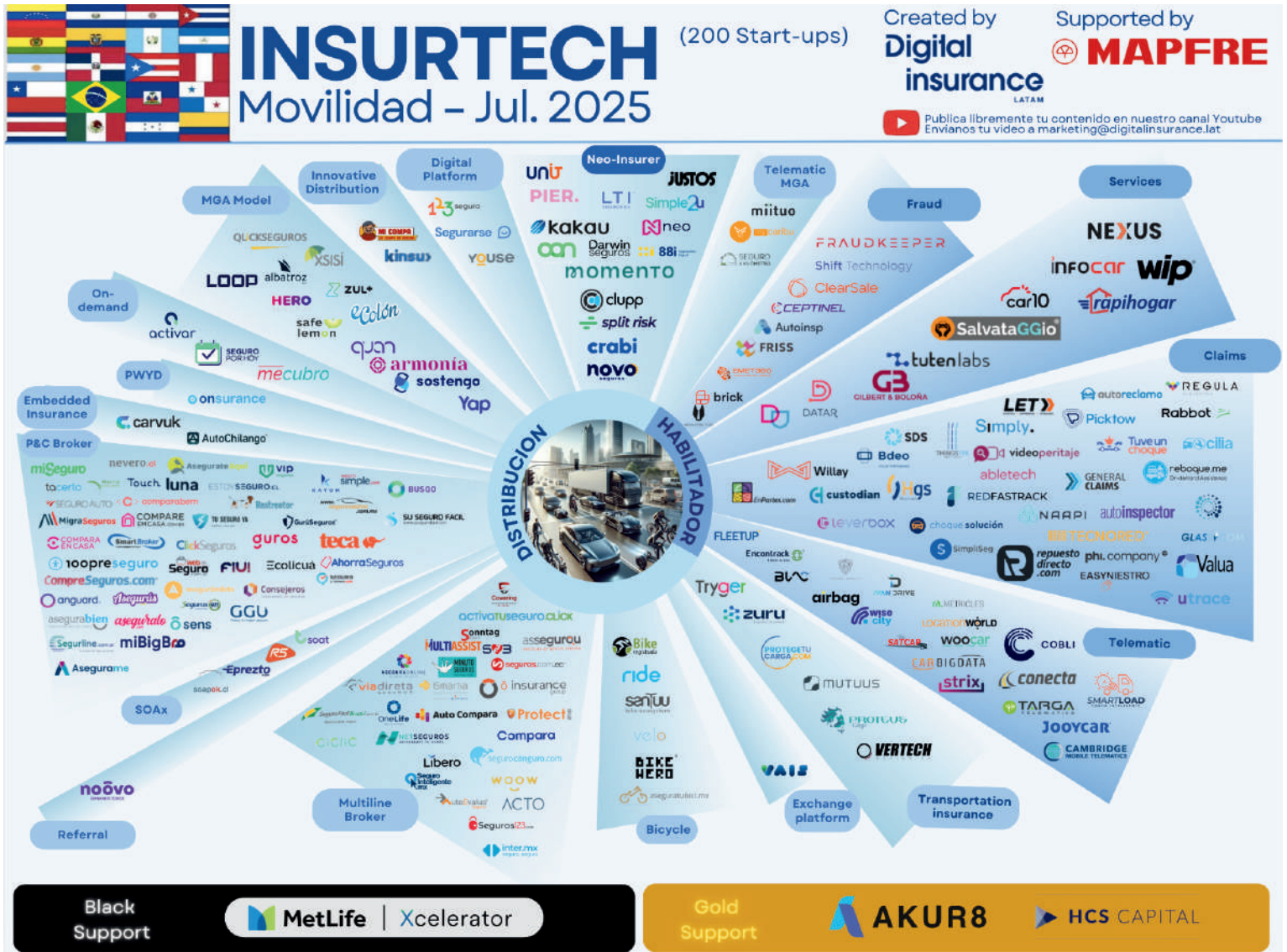


CONCLUSIÓN para las insurtechs, no se olviden las reglas de oro.



E. ¿QUÉ HACEN LAS INSURTECHS?

2) Ecosistema de movilidad

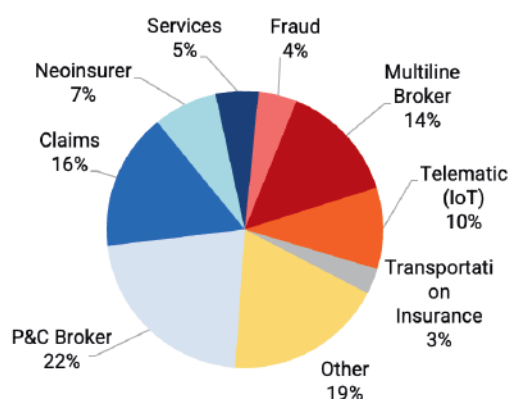


Con **200 insurtechs** y representando el **39%**, el ecosistema de la movilidad es el más destacado.

Dentro de este ecosistema, la distribución juega un papel relevante, abarcando el **65%**, mientras que las habilitadoras son secundarias con un **35%**.

En cuanto a la inversión, este ecosistema atrajo el **35%** del total invertido en los últimos 10 años) y **44%** en 2025), alcanzando los **474 MUSD**, principalmente destinados a los **neoinsurers** de movilidad, quienes requieren un alto capital inicial.

In Mobility, 65% are focused on distribution and 35% are enablers. 35% of investment is directed towards Mobility.



Argentina y Uruguay están más enfocados en la movilidad (**47%** y **48%**), mientras que Brasil y Colombia parecen estar

menos centrados en este ámbito (**33%** y **31%**).

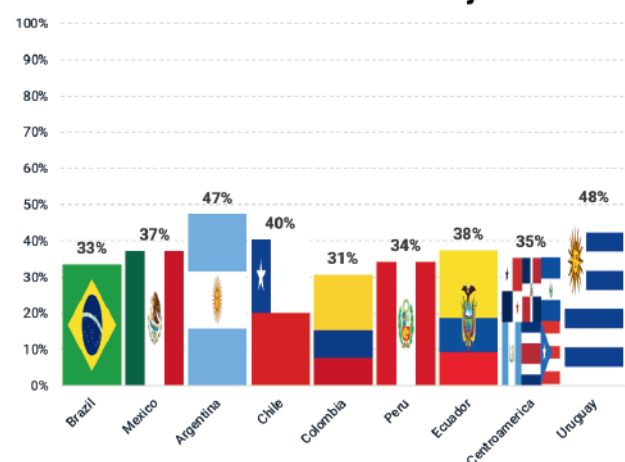
Hoy nos damos cuenta que los **neoinsurers** son relevantes (**7%**) como **Crabi** en Mexico o **Justos** en Brasil y el **36%** son **brokers** como **Compara** en Chile o **Acto** de Mexico.

Es crucial destacar que la **telemática** juega un papel relevante con un **10%** (Jooycar, Cobli, CMT).

Resulta sorprendente que el tema del **fraude** (Shift, Autoinspector) represente solo un **4%**, a pesar de que su costo equivale al **10%** de la prima aproximadamente.

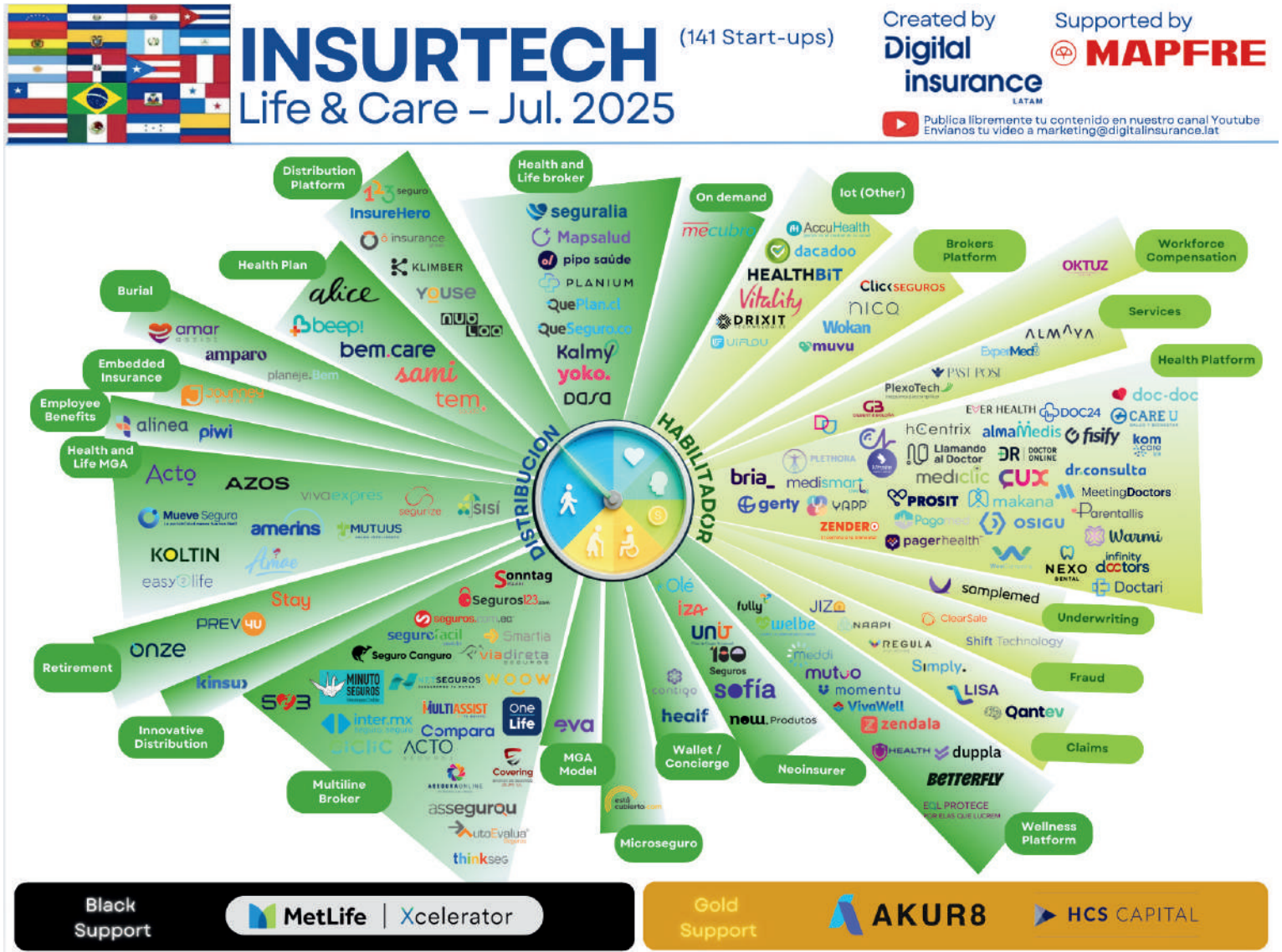
Transportation Insurance emerge como una **nueva tendencia (3%)** en Latam con insurtechs como **Zuru**, **ProtegeTuCarga** y **Vertech**.

Argentina and Uruguay are more focused in mobility



E. ¿QUÉ HACEN LAS INSURTECHS?

3) Ecosistema de Life&Care



Con 141 insurtechs y representando el 28%, el ecosistema de Life & Care es el segundo más destacado.

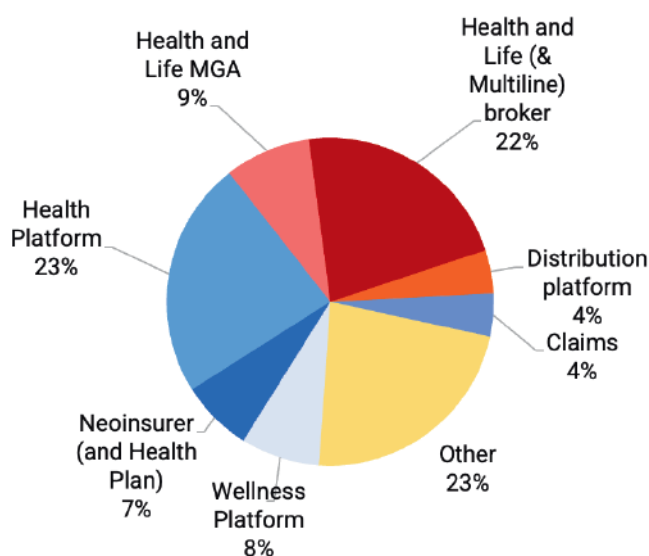
Este ecosistema abarca temas de vida, salud, bienestar y envejecimiento (“aging”).

Dentro de él, la distribución cumple un rol central, con un 60%, mientras que las habilitadoras representan el 40%.

A pesar de representar el 28% del total del ecosistema, ha captado el 55% de la inversión acumulada en los últimos 10 años, alcanzando los 750 MUSD.

In Life & Care, 60% are focused on distribution and 40% are enablers.

55% of investment is directed towards Life & Care.



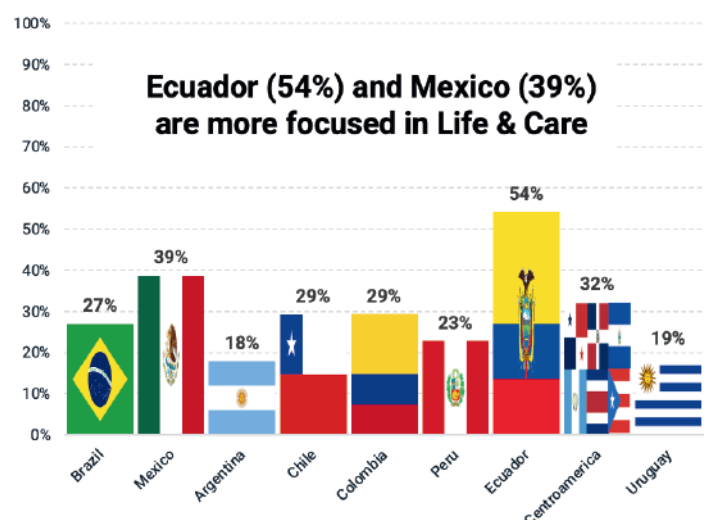
Los dos países mas orientados a esta linea de Life & Care son Mexico (39%) y Ecuador (54%).

Hoy nos damos cuenta que los **neoinsurers (o Health Plan)** son relevantes (7%) como Sofía en Mexico, Alice en Brasil o Ole Life para Latam.

El 31% son **brokers o MGA** como Azos en Brazil o Mutuus en Mexico (proporción similar a lo que se observa en Movilidad).

Ahora, existen 2 tendencias:

- plataforma de bien-estar (8%) para la distribución como Betterfly
- Plataforma de salud (23%) para acompañar a las aseguradoras o grandes brokers (Weecompany de Mexico o Gerty de Chile)

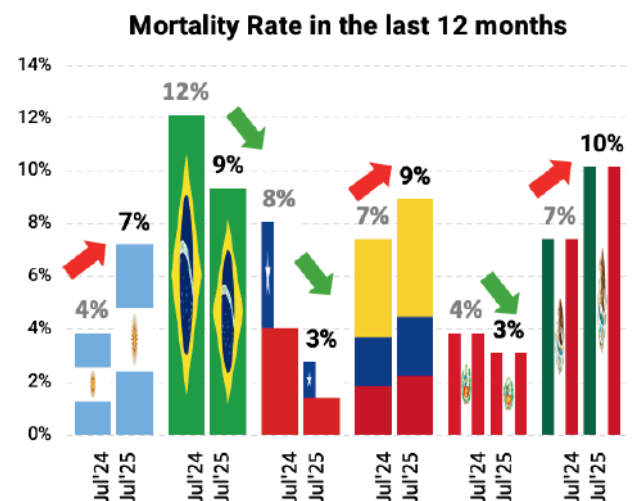
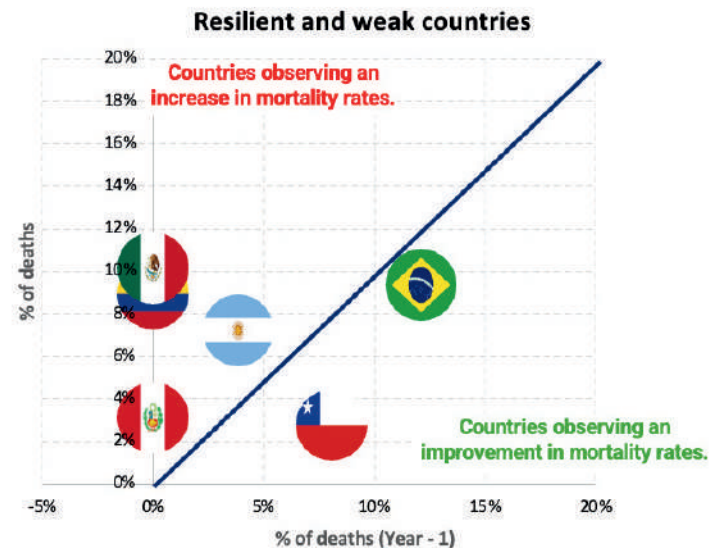


F. MUERTE DE INSURTECHS

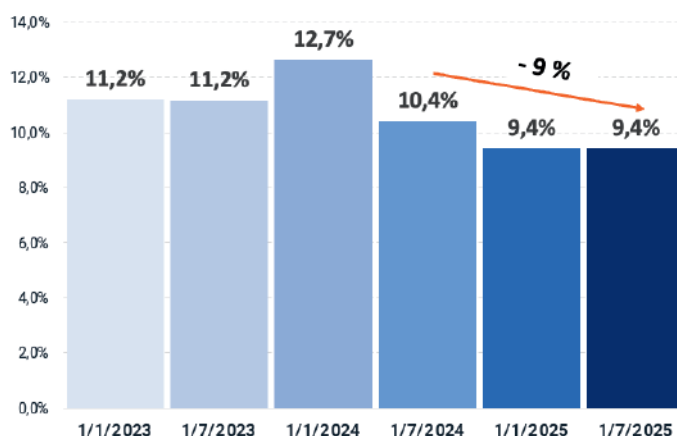
La tasa de mortalidad ha seguido disminuyendo desde un máximo del 12,7%. En un año, bajó del 10,4% al 9,4%, aunque tiende a estabilizarse en torno al 10% anual.

En los últimos 12 meses:

- Brasil y Chile lograron mejorar su tasa de mortalidad, alcanzando respectivamente un 9% y un 3%.
- En cambio, México (10%), Argentina (7%) y Colombia (9%) registraron un aumento, producto del proceso de saneamiento del ecosistema.



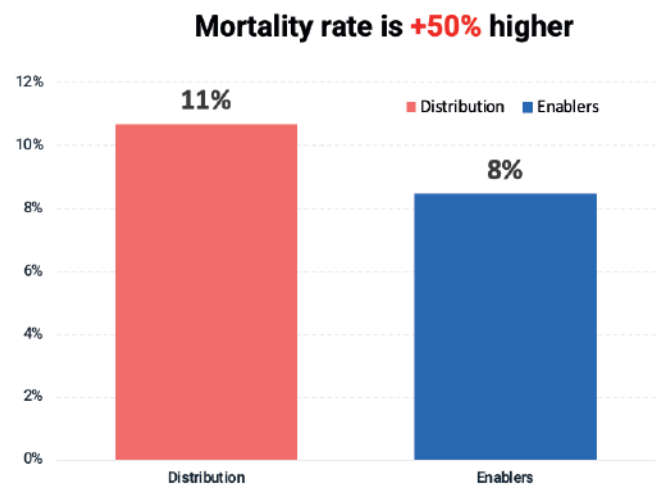
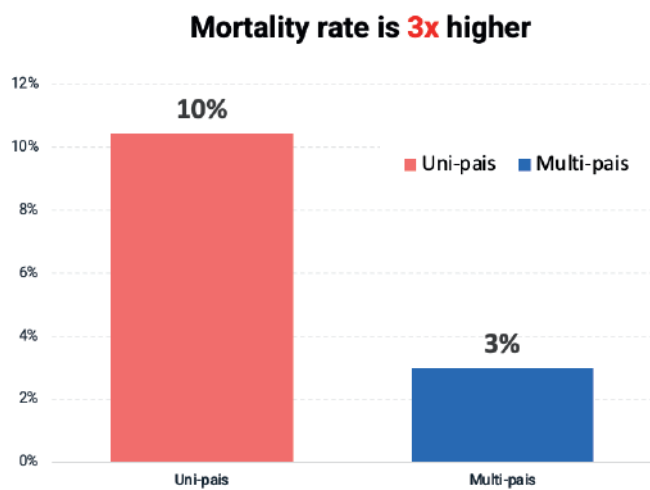
Average 12-months-Mortality Rate



La mortalidad de las locales es **3x superior** a la de las multilatinas. (ninguna multilatina ha desaparecido en los últimos seis meses).

¿Solo las mejores logran escalar fuera de su país, o salir al exterior te vuelve más resiliente?

Hasta ahora, observamos que la mortalidad de las insurtechs de distribución era superior a la de las habilitadoras. Sin embargo, en este semestre se está re-equilibrando: +50% (vs al +100% anteriormente).





¿Estás listo para llevar tu carrera al siguiente nivel?



¡INSCRIPCIONES ABIERTAS!

Inicio 11º Camada: 5 de marzo 2026

Un programa ejecutivo 100% virtual diseñado para líderes y profesionales del sector asegurador que quieran entender, liderar y transformar la industria en un entorno cada vez más digital y disruptivo.

¿QUÉ HACE ÚNICO AL CDI+LATAM?

- ✓ **Acceso a la plataforma de TDI Academy**
Aprende a tu ritmo con contenido exclusivo en videos pregrabados, impartido por líderes del sector a nivel mundial.
- ✓ **Clases interactivas con Hugues Bertin**
Experto global en transformación digital del sector asegurador. Aprende directamente de quien está marcando tendencia en la industria.
- ✓ **Un enfoque práctico y dinámico**
Aprende a través de clases grupales, casos reales y proyectos colaborativos que te permitirán aplicar los conocimientos desde el primer día.
- ✓ **Networking con profesionales de LATAM**
Comparte experiencias, perspectivas y buenas prácticas con una comunidad de líderes.

SCAN ME



**Contáctanos para
más información**

belen.etchegoymen@the-digital-insurer.com

A photograph of three business professionals in a modern office setting. A man in a dark suit is shaking hands with a woman in a dark blazer and a woman in a white shirt and dark blazer. They are all smiling and looking at each other. The background is a bright, out-of-focus office space with large windows.

II. MAPA ASOCIACIONES INSURTECH

ASOCIACIONES INSURTECH



ASOCIACIONES INSURTECH

Latam está experimentando una revolución desde el punto de vista gremial, con 9 asociaciones presentes en sus geografías y 6 creadas en los últimos 2 años.

La AIP (Alianza Insurtech Panamericana) es una alianza conformada por 4 asociaciones:

- **AIM** - Asociación Insurtech México
- **AIC** - Asociación Insurtech Colombia
- **InsurteChile**
- **Camara Insurtech Argentina**

Estas asociaciones agrupan a más de 250 socios, incluyendo insurtechs, aseguradoras y grandes brokers y una coordinación de 5 managing director y 28 consejeros. Su objetivo es construir un ecosistema colaborativo y co-crear la protección del futuro en Latam.

Las 4 asociaciones respetan el decálogo *“Principios Fundadores para la Adhesión de una Asociación a la AIP”*

Es probable que en el futuro se integren otras asociaciones que compartan estos principios.

Otras asociaciones en la región:

- **AICC** (Asociación Insurtech Centroamérica y Caribe): Nueva asociación de América Central que trabaja con el apoyo de la AIM.
- **ABInsurtech:** Asociación insurtech de Brasil, creada en 2018, con un modelo actualmente distinto al de la AIP, pero con potencial de evolución.
- **Asociación Insurtech Uruguay y Cámara Paraguaya de Insurtech:** Las más recientes, en Uruguay y Paraguay, respectivamente.

💡 ¿Y qué pasa con Miami?

Aunque no es un gremio, el **Miami Insurtech Advocates Hub** es una comunidad Insurtech abierta e impulsada desde Miami, con un rol clave, en particular, para el softlanding del ecosistema insurtech en EE.UU.



ALIANZA INSURTECH PANAMERICANA

Nos unimos para co-construir el Futuro del Sector Asegurador en América Latina

 [Alianza Insurtech Panamericana](#)

+250 ASOCIADOS CO CONSTRUYENDO LA PROTECCIÓN DEL FUTURO



La **Alianza Insurtech Panamericana (AIP)** es una organización sin fines de lucro que reúne los esfuerzos e impulsa los objetivos de las asociaciones que la conforman:

- Asociación insurtech de México (AIM)
- Asociación Insurtech Colombia (AIC)
- InsurteChile
- Cámara Insurtech Argentina



+250M
de habitantes



+ USD 100.000M
en primas



+65% insurtechs
de América Latina

BENEFICIOS SOCIOS

¿Por qué ser parte de la Alianza Insurtech Panamericana?

1. Fortalecimiento al ecosistema

Impulsamos conexiones reales entre aseguradoras e insurtechs en toda la región. **Accede a una red curada con las insurtechs líderes de América Latina** y descubre tecnología lista para implementar.

2. Reconocimiento real

Posícionalte como una aseguradora innovadora o una insurtech referente en la región. Se protagonista en foros internacionales, premiaciones y espacios de prensa. Aumentá tu visibilidad y liderazgo frente a toda la industria.

3. Conocimiento que transforma

Accede a mesas de trabajo regionales, whitepapers exclusivos, webinars y reportes con análisis regional para **anticiparte a lo que viene.**

4. Capacitaciones con impacto

Formación estratégica con referentes del sector, mentorías personalizadas en temas clave: estrategia, expansión comercial, inversión, prensa e internacionalización.

5. Networking estratégico

Formá parte de una comunidad activa en 4 países, con acceso preferencial a los principales eventos de la industria. **Construí relaciones de valor con quienes están transformando el futuro del seguro en la región.**



ALIANZA INSURTECH PANAMERICANA

Nos unimos para co-construir el Futuro del Sector Asegurador en América Latina

[in Alianza Insurtech Panamericana](#)

LA INNOVACIÓN ASEGURADORA EN LATAM YA REÚNE A MÁS DE 45 COMPAÑÍAS LÍDERES



+200 INSURTECHS Y TECH ACCELERATORS AL SERVICIO DE LA PROTECCIÓN DEL FUTURO





ALIANZA INSURTECH PANAMERICANA

Nos unimos para co-construir el Futuro del Sector Asegurador en América Latina

 [Alianza Insurtech Panamericana](#)

+250 ASOCIADOS CO CONSTRUYENDO LA PROTECCIÓN DEL FUTURO



La **Alianza Insurtech Panamericana (AIP)** es una organización sin fines de lucro que reúne los esfuerzos e impulsa los objetivos de las asociaciones que la conforman:

- Asociación Insurtech de México (AIM)
- Asociación Insurtech Colombia (AIC)
- InsurteChile
- Cámara Insurtech Argentina



+250M
de habitantes



+ USD 100.000M
en primas



+65% insurtechs
de América Latina

¿POR QUÉ SER PARTE?

Comprendemos los desafíos que enfrenta hoy el sector asegurador en América Latina.

Ofrecemos una **red activa, curada y especializada** que conecta **necesidades concretas con soluciones efectivas.**

La **AIP** actúa como puente estratégico entre las aseguradoras tradicionales y las tecnologías emergentes que están transformando la industria en América Latina.



CONTACTO

Natalia Synay, Directora Ejecutiva
natalia.synay@insurtechpanamericana.com

III. MAPAS INSURTECH

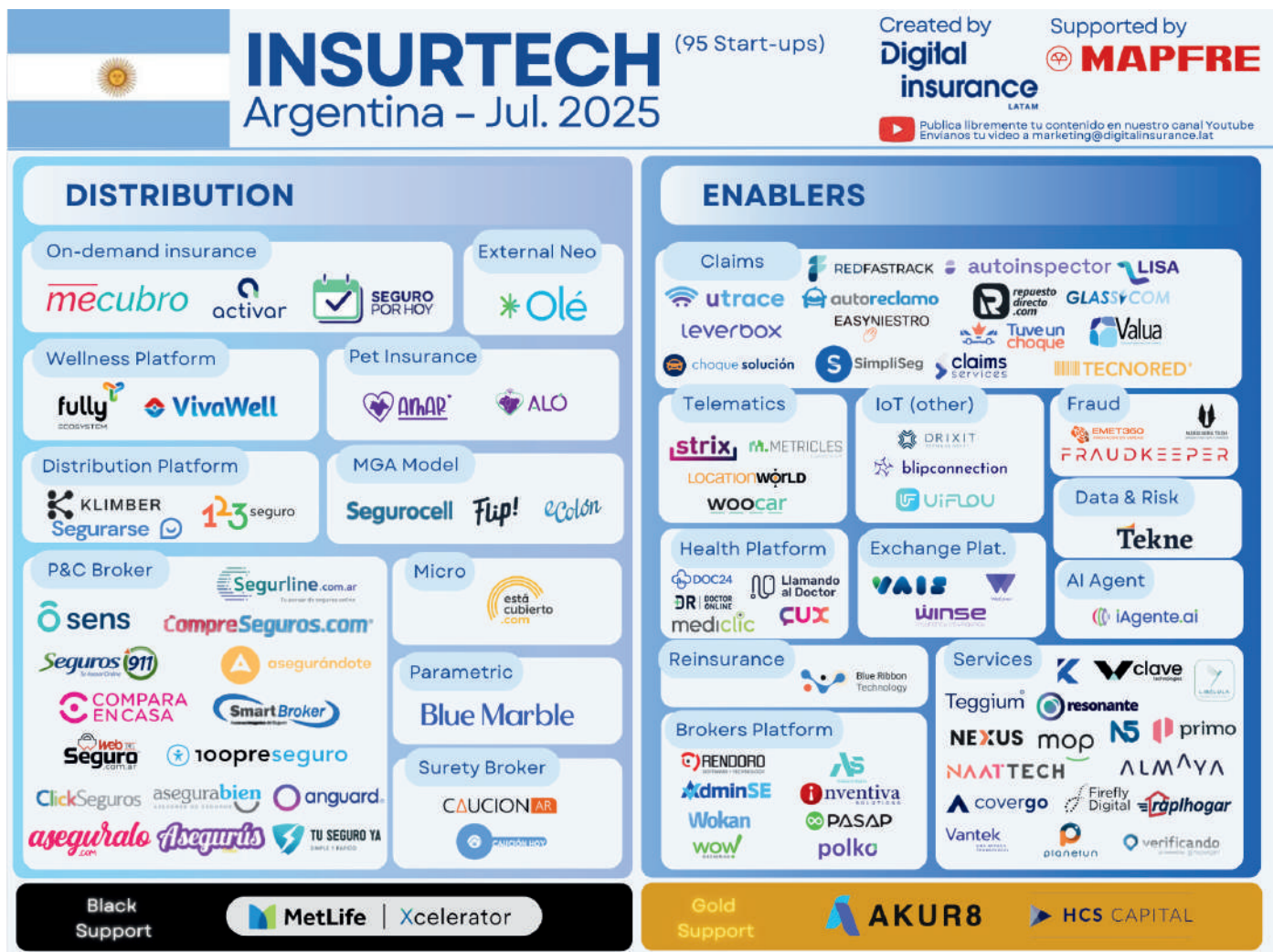
JULIO '25



ARGENTINA



ARGENTINA





BRASIL



INSURTECH

Brazil – Jul. 2025

(203 Start-ups)

Created by
Digital insurance
LATAM

Supported by
MAPFRE

 Publica libremente tu contenido en nuestro canal Youtube
Envianos tu video a marketing@digitalinsurance.lat

FULL-STACK

Neo-Insurer
Simple2u
Darwin seguros
100 Seguros

PIER.
JUSTOS
iza

Sandbox
Cellphone
kakau
clubfix
Auto
LTI

Agro
pin
Agrimutual
split risk
oon

Multiline
88i
now.
neo
novo

DISTRIBUTION

Health ecosystem
alice
sami
dem care
beep tem

Wellness
EGL PROTEGE
fully
Qsaude

Health & Life MGA
easyLife
SECURIZ
AZOS

H&L Broker
PLANIUM
pipe saude

P&C Broker
toacerta
Touch luna
MigraSeguros
COMPARE
EHCASA

Multiline Broker
Comparo
ciclic
Santag Libero
Viedrete
thinkses
Auto Compare

Transport
mutuus

MGA Model
HERO
zul
Flix
QUICKSEGuros

Bicycle
volo
Bike HERO
Bike rigida
ride
seriou

Cyber
BLUEVYPER
Facil

Distribution Platform
doHub

Pet Insurance
amigao
tuia (tatu)
petlove

Car & Elec
pitzi

Parametric
fieldtech

Stere.io
SUTHUB
olga
KIMBER

youse
bem.te.vi
Segurarse

pdv box

ENABLERS

Claims
REGULA
OMNI
Simply.
reboazine
GENERAL CLAIMS
phi. company

Underwriting
samplemed
Diretrix
Rabbot
cilia
Picktow
SDS
Open insuring

Agro
AGROTRUST
TRAG
GreenData

IoT
wiglo
dacadoo
HEALTHBIT
DRIXIT

Fraud
Autoinsp
Shift Technology
brick
ClearSale

Health Platform
dr.consulta
PLETHORA
bria
hCentrix
boc24
medismart
infinity doctors
osigu

Exchange Platform
Claps
olik
fitinsur

Telematics
SMARTLOAD
COSLI
conecta
CARDIGDATA
bridge

openpower
LINA
Guru

teros
TecBan
sensedia

Pricing
AKUR8

Recognition
TRADE
Nimbloo

Broker Platform
STOA
MOSHE
adimseg
Starken
corretou
INSURANCE TOOLS
SIMULABOR
TX
SGCOR
bseta
Quiver
WIZ
IconeSeg
Seggy
profee
segfy
Agger
clienteAgente
pingseguro
LOJACORR

Services
Parentallis
NAATTECH
Teggium
ExpertMed
Neoway
segbox
simpletech
educaseguros
sentimonitor
segura
itera
car10
pay2
fincore
infocar
Safe2Go

Sales Services
HUB2YOU
JUSTSELL
conducco
SALES AFFILIATE
vayon
MegaLuz
OZBOT5
ONLi
canversu
ZIPIA

Black Support

MetLife | **Xcelerator**

Gold Support

AKUR8

HCS CAPITAL

CENTROAMÉRICA



CENTROAMÉRICA



INSURTECH

(31 Start-ups)

Centroamerica - Jul. 2025

Created by
Digital insurance
LATAM

Supported by
 **MAPFRE**

Publica libremente tu contenido en nuestro canal Youtube
Envianos tu video a marketing@digitalinsurance.lat

NEOINSURER



DISTRIBUTION

Wallet



MGA Model



Multiline Broker



Microseguro



Parametric



P&C Broker and Agregator



ENABLERS

Claims



Telematic (IoT)



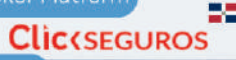
AI Agent



Health Platform



Broker Platform



Pricing



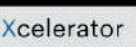
Fraud



Services



Black Support

Gold Support

The image shows the Chilean flag, which consists of a blue upper half with a white five-pointed star in the canton, a white middle band, and a red lower half. The word "CHILE" is written in white, bold, sans-serif capital letters across the white band.

CHILE



CHILE



INSURTECH

Chile – Jul. 2025

(89 Start-ups)

Created by
Digital insurance
LATAM

Supported by
MAPFRE

[Publica libremente tu contenido en nuestro canal Youtube](#)
[Envianos tu video a \[marketing@digitalinsurance.lat\]\(mailto:marketing@digitalinsurance.lat\)](#)

DISTRIBUTION

Multiline Broker	Wellness Platform	External Neoinsurer
Compara OneLife	BETTERFLY	Olé
Seguron seguros	Pet Insurance	woof power. cactus
NETSEGUROS REASURANCE TO PEOPLE	SME Broker	simplee. FIN-FAST
COMPARA ENCASA	P&C MGA	H&L MGA
Surety	insurama	amerins
Health Broker	safe lemon LOOP	Mueve Seguro La portabilidad nunca fue tan fácil
QuePlan.cl	P&C Broker	Transportation Insurance
13 seguro Embed KLIMBER	AhorraSeguros.cl	PROTEGAR zuru
Parametric	nevero.cl	Embedded Ins.
OTONOMI MICRO	AsegurateAqui	carvuk TRUSTRENT Garantía de Arriendo
Wallet	ESTOY SEGURO.CL	SOAP
miportalseguro	Referral	soapok.cl
noovo		

Black Support

MetLife | Xcelerator

ENABLERS

Claims	autoinspector	Fraud	FRAUDKEEPER
utrace	LISA	FRISS	CEPTINEL
JIZO	THINGSTER	EMET360	
videoperitaje	LET	Underwriting	XBREIN
Telematics	strix	Health Platform	YAPP
JOOYCAR	IVAN DRIVE	Core Assistance	medismart
Movi Smart	wise city	gerty	almaMedis
Exchange Platf.	WeCover	fisify	mediclic
Fidens. nask TONDO		makana	
Pricing	AKUR8	Broker Platform	Brider
Services	PlexoTech	nica	Brokeris
NAAT TECH	Teggium	muvu	AccuHealth
tutenlabs	covergo	dana	
CONNECT 360	verificando	SalvataGGio	Libella
		clavé	Boreal
		NEXUS	Firefly Digital
		blitz	

Gold Support

AKUR8

HCS CAPITAL

COLOMBIA



COLOMBIA



INSURTECH

(75 Start-ups)

Colombia – Jul. 2025

Created by
Digital insurance
LATAM

Supported by
 **MAPFRE**

 Publica libremente tu contenido en nuestro canal Youtube
Envíanos tu video a marketing@digitalinsurance.lat

DISTRIBUTION

Parametric


Raincoat
Blue Marble

Wellness Platform



H&L Broker


QueSeguro.co

External Neinsurer



Multiline Broker



MGA Model


insurama **qun**

Travel



Cyber



Transportation



Wallet



SOAP


<C> comparabien

Distribution Platform


monokera **UVA**

sekiure **123 seguro**


Embed

P&C Broker


Compara

teca


AhorraSeguros.co

ENABLERS

Claims

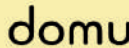




Telematic




AI Agent



IoT

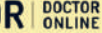


Health Platform









Broker Platform






Fraud

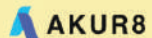


Financing

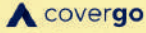
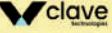




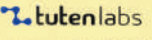

Pricing

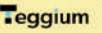


Services










Black Support



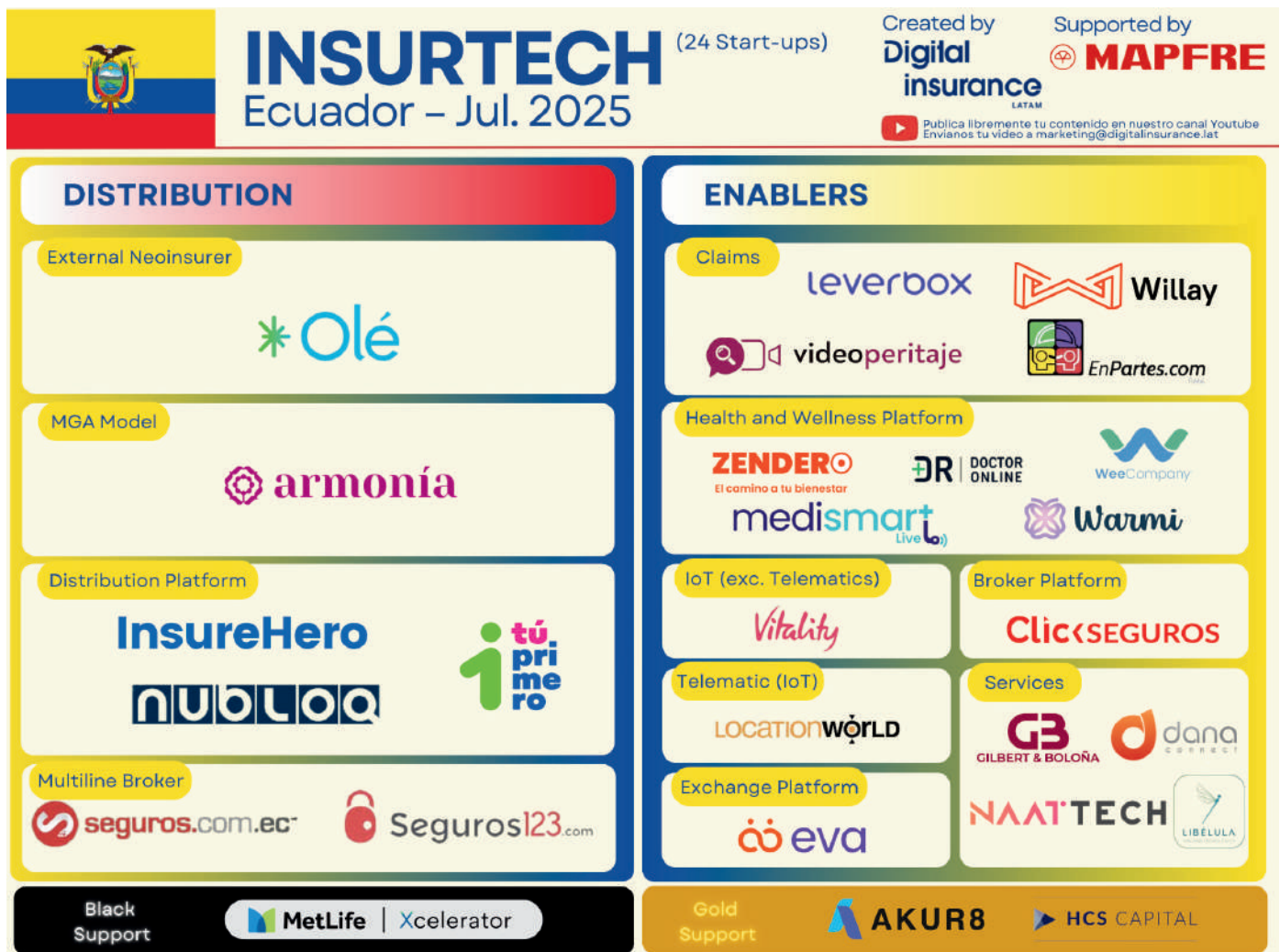

Gold Support




ECUADOR



ECUADOR





MÉXICO

 **INSURTECH** Mexico – Jul. 2025 (129 Start-ups)

Created by **Digital insurance LATAM** Supported by **MAPFRE**

Publica libremente tu contenido en nuestro canal Youtube
Envianos tu video a marketing@digitalinsurance.lat

FULL-STACK

momento **crabi** **clupp** **sofía**

DISTRIBUTION

Wellness Platform: **momentu**, **meddi**, **zendala**, **HEALTH**, **VivaWell**, **welbe**, **duppla**

Innovative Distr.: **MI COMPA**, **kinsu**, **Berrysafe**

Embedded Ins.: **AutoChilango**, **Journey**

Telematic MGA: **caribu**, **miituo**, **SEGURO**

H&L MGA: **Acto**, **Linea**, **MUTUUS**, **EVA**, **KOLTIN**

P&C MGA: **zuru**, **PROTEGETU CARGA.COM**, **Tryger**, **VERTECH**

Parametric: **Raincoat**, **DESCARTES**, **Blue Marble**

Distribution Platform: **123 seguro**, **nublo**, **InsureHero**, **Stere.io**, **Embed**, **Zebra**, **KLIMBER**

P&C Broker: **Rastreator**, **simple.com**, **COMPARA ER CASA**, **KAYUH**, **AhorraSeguros**, **guros**, **comparabien**, **GGU**, **FIUI**

Multiline Broker: **WOW**, **ACTO**, **Seguros Inteligente**, **AutoEgencia**, **Seguros23**, **intermx**

External Neinsurer: **Olé**

Multiline MGA: **XSISI**

H&L Broker: **yoko.**, **kalmy**

SME: **simplee.**, **SUREXS**

MGA: **insurama**

Bicycle: **Bicycle**

ENABLERS

Claims: **LISA**, **Qantev**, **leverbox**, **Bdeo**, **Hgs**

Fraud: **Shift Technology**, **FRAUDKEEPER**, **Data & Analytics**, **Relativity6**, **vivanta**

Telematic: **FLEETUP**, **BLAC**, **CAMBRIDGE MOBILE TELEMATICS**, **Encontrack**, **IVAN DRIVE**, **airbag**, **JOOYCAR**

AI Agent: **INSURANCE BOOSTERS**

Pricing: **AKUR8**

Broker Platform: **agentetop**, **Agenthos**, **inventiva**, **creatosol**, **S Q T P**, **ClickSEGUROS**, **Figuro**

IoT: **LUXELARE**

Health Platform: **DOC24**, **PROSIT**, **weddoctors**, **gerty**, **fisify**, **MeetingDoctors**, **pagerhealth**, **DR**, **DOCTOR ONLINE**, **CARE U**, **osigu**, **mediclic**, **Warmi**, **Pogomed**, **medismart**, **EVER HEALTH**

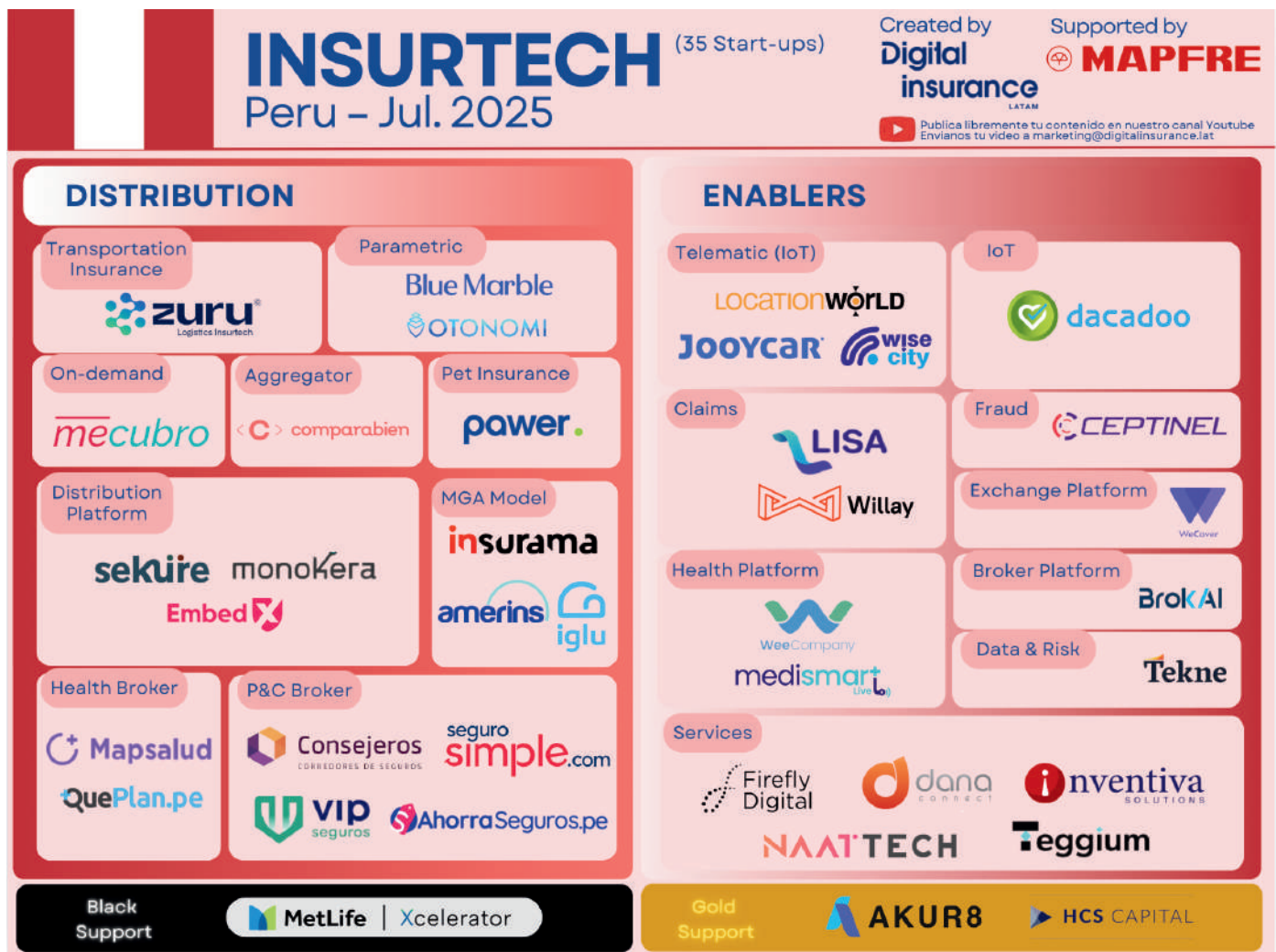
Services: **tutenlabs**, **NEXUS**, **Firefly Digital**, **covergo**, **copsis**, **VOZY**, **vi**, **coru**, **LIBELULA**, **NAATTECH**, **clave**, **eggium**, **primo**, **segutrends**, **planetun**, **blitz**, **DATAR**, **verificando**, **PAST-POST**

Black Support: **MetLife** | **Xcelerator**

Gold Support: **AKUR8** | **HCS CAPITAL**

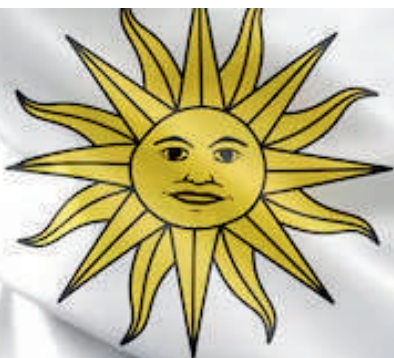


PERÚ





URUGUAY





URUGUAY



INSURTECH

Uruguay – Jul. 2025

(21 Start-ups)

Created by
Digital insurance
LATAM

Supported by
 **MAPFRE**

 Publica libremente tu contenido en nuestro canal Youtube
Envíanos tu video a marketing@digitalinsurance.lat

DISTRIBUTION

Pet Insurance



Distribution Platform



P&C Broker



ENABLERS

Claims



Brokers Platform



Telematics



IoT (other)



Fraud



Health Platform



Services



Black Support
MetLife | Xcelerator

Gold Support
AKUR8 | HCS CAPITAL

Digital
insurance
LATAM

Hugues Bertin
Insurance Strategist & Advisor

CONFERENCIA *y workshop*

Impulsando juntos el seguro
en un mundo sostenible a través de la tecnología

bertin@digitalinsurance.lat
+ 56 9 3241 4633



IV. EL OJO DEL EXPERTO

*Alessio Beninati,
Innovation Manager
Innovación Corporativa*



MAPFRE

Seguros Paramétricos en Latam: Evolución, Presente y Perspectivas de Futuro

by *Alessio Beninati, Innovation Manager Innovación Corporativa*

¿En qué punto se encuentra el desarrollo e implantación de los seguros paramétricos en Latinoamérica en este momento?

El desarrollo y la implantación de los seguros paramétricos en Latinoamérica está viviendo una etapa muy interesante, con un crecimiento constante debido a diferentes factores.

Los eventos atmosférico-adversos causados por el cambio climático – recordemos es un área históricamente sujeta a huracanes, ciclones u otros fenómenos –, han impulsado al sector asegurador a desarrollar nuevas ofertas cada vez más enfocadas en identificar, entender y atender a las crecientes demandas de coberturas de las compañías y las poblaciones locales. Por este motivo, dentro de, por ejemplo, el ámbito de la agricultura se ha detectado la necesidad de



proporcionar ayuda a algunos agricultores o pequeños empresarios, que en el caso de ocurrencia de un evento atmosférico adverso se ven afectados.

Sin duda los seguros paramétricos, como prevén muchos analistas del sector asegurador y financiero, seguirán creciendo en toda Latinoamérica, con cada vez más personas beneficiándose de nuevas ofertas y accediendo a productos financieros y aseguradores de una forma mucho más sencilla que antes.

¿Qué ventajas tienen las soluciones paramétricas? ¿Pueden ayudar a reducir la brecha aseguradora en América Latina?

No podemos considerar las soluciones paramétricas mejores o peores si las comparamos con los productos aseguradores más comunes o más “tradicionales”, por eso es muy importante entender, dentro del mercado local, cuáles son las necesidades reales de los clientes y ofrecerles seguros adecuados y coherentes con ellas.

Dicho esto, las soluciones paramétricas en la mayoría de los casos tienen la ventaja de ofrecer respuestas muy rápidas a los clientes en caso de siniestro (generación del evento “trigger” en este caso). Los mecanismos de pago suelen ser bastante rápidos y por eso algunas tipologías de clientes se ven muy beneficiadas.

Siguiendo con el ejemplo de la agricultura, los pequeños empresarios o agricultores necesitan recibir una inyección de liquidez muy rápida para poder seguir con sus actividades a pesar del evento negativo sufrido. En caso contrario, las probabilidades que sus negocios puedan llegar a tener repercusiones muy graves pueden ser muy altas.

Sin duda este aspecto, junto con las capacidades tecnológicas avanzadas que permiten llegar a asegurar zonas geográficamente más complejas o distantes, son elementos que efectivamente pueden generar un impacto positivo en reducir la brecha aseguradora en América Latina, ofreciendo potencialmente productos a comunidades con dificultad de acceso al seguro y a sus potenciales servicios.



En los años 90 nacieron los primeros seguros paramétricos como bonos catástrofe. ¿Por qué esta tipología de productos ha tardado tanto en alcanzar su auge?

Efectivamente los seguros paramétricos existen desde hace algunas décadas, pero solamente en los últimos años han alcanzado niveles de adopción cada vez más altos. El factor tecnológico sin duda ha sido un elemento determinante, junto con el acceso a nuevas bases de datos más completas y actualizadas, y de fácil uso.

Por ejemplo, la capacidad de procesar imágenes satelitales o datos de nuevas estaciones meteorológicas para evaluar algunas tipologías de riesgo y monitorizar la ocurrencia y la gravedad de potenciales siniestros, son elementos que han contribuido al crecimiento del seguro paramétrico dentro de algunos ámbitos. Otro aspecto que sin duda ha tenido un papel importante ha sido el nacimiento de nuevas plataformas tecnológicas que permiten agilizar procesos y gestionar diferentes aspectos del ciclo de vida de una póliza o de la gestión de los siniestros, mejorando mucho la experiencia de los clientes.

A nivel normativo también ha habido algún cambio interesante que hay que tener en cuenta para entender mejor el contexto. Por ejemplo, hay países que se están planteando crear una normativa ad hoc para el sector paramétrico y otros como Colombia ya lo han regulado, favoreciendo la implantación de esta tipología de seguros.

¿En qué áreas veis más cabida a este tipo de ofertas? ¿Son un complemento del seguro tradicional o podemos hablar realmente de ellos como un producto con entidad y fuerza propia?

La huella de los seguros paramétricos puede ser muy amplia; ya existen seguros paramétricos Nat Cat, agro, para la interrupción de negocio y otros tantos. Es un nicho interesante que, como complemento al seguro tradicional, puede apoyar muy bien a poblaciones desatendidas o en aquellas donde la brecha aseguradora es de más difícil reducción.

**MAPFRE**

Quiero reiterar que los seguros paramétricos pueden ser vendidos como un producto “Stand alone”, pero en muchos casos también como un complemento al seguro tradicional; hay diferentes casuísticas interesantes en ambos casos. No obstante, siempre hay que investigar cuales son las necesidades de los clientes para construir el producto más adecuado a sus necesidades y expectativas.



¿Cómo veis desde MAPFRE el futuro de los seguros paramétricos, en especial en Latinoamérica?

Desde MAPFRE consideramos que en Latinoamérica los seguros paramétricos seguirán creciendo. La demanda del mercado es cada vez más consistente y muchas aseguradoras e insurtech están empezando a dedicar gran cantidad de recursos para ofrecer productos paramétricos a sus clientes en diferentes ámbitos, impulsando el crecimiento de estas tipologías de seguros.



V. INSURTECH VIP LOUNGE

By Hugues Bertin

INSURTECH
VIP
LOUNGE



Powered By
Digital Insurance

INDICE

1 Nimbloo.

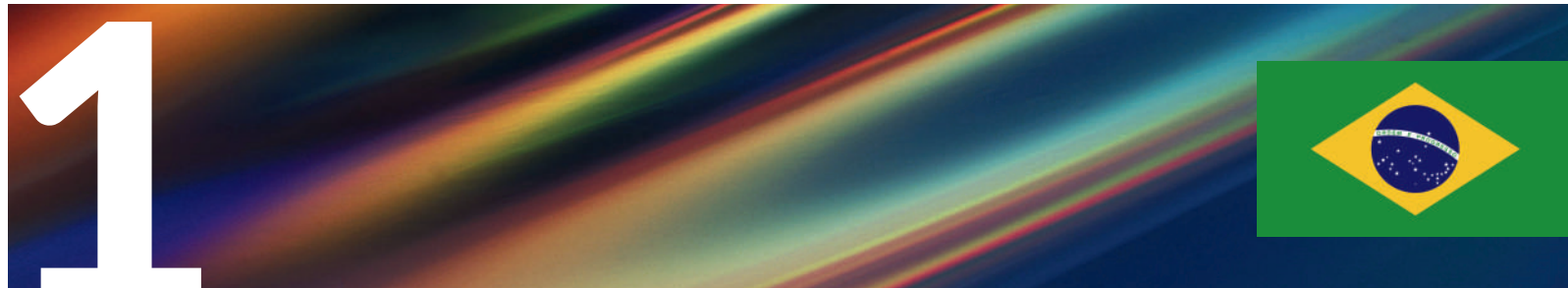
2 Olé Life

3 Past-Post

4 Blue Marble

5 Mueve Seguro

6 LISA Insurtech



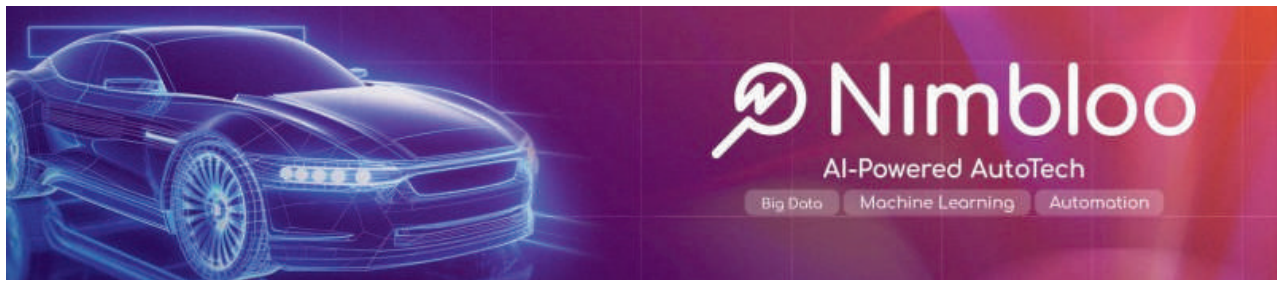
Nimbloo, inteligencia artificial en el mundo de la inspección - Enero 2025

La experiencia del cliente en el momento del siniestro está cambiando rápidamente. En ITC Vegas tuve la oportunidad de reunirme con Moises Santana, CEO de Nimbloo, e intercambiar ideas sobre el impacto de la inteligencia artificial en el sector.

Desde su fundación en 2022, Nimbloo se ha posicionado como una AutoTech innovadora que utiliza inteligencia artificial para transformar procesos de inspección y análisis en el sector automotriz. Su tecnología, basada en 14 APIs patentadas, extrae, estandariza y enriquece datos de imágenes de vehículos, resolviendo problemas operativos como ineficiencia, falta de precisión y cuellos de botella en procesos rutinarios. Estas soluciones no solo automatizan tareas, sino que generan insights estratégicos que permiten a las empresas tomar decisiones informadas y escalar sus operaciones.

Nimbloo ha desarrollado más de 30 algoritmos especializados que analizan imágenes en un promedio de 20 segundos, con una precisión superior al 95%. Su IA procesa más de un millón de imágenes mensuales para clientes en Brasil y mercados internacionales. Esta capacidad ha permitido a la empresa alcanzar métricas sobresalientes, como una reducción del 95% en el tiempo de emisión de pólizas y un incremento del 80% en la capacidad productiva de los procesos de inspección previa y gestión de siniestros. Además, su solución mantiene un churn del 0% y un NPS mínimo de 92, lo que refleja la satisfacción y confianza de sus clientes.





El desarrollo de su inteligencia artificial no ha estado exento de desafíos. Durante cuatro años de trabajo en laboratorio, el modelo evolucionó desde realizar tareas básicas de detección visual hasta identificar variables complejas como patrones de daños y tipos de vehículos. Hoy, su tecnología combina análisis robusto con adaptabilidad, respondiendo a las necesidades específicas de cada cliente y contexto.

Aunque las tecnologías emergentes como los modelos de lenguaje natural e IA generativa no están integradas directamente en su modelo principal, Nimbloo las utiliza estratégicamente para optimizar procesos analíticos y realizar simulaciones de riesgo. Estas herramientas han permitido reducir en un 30% el tiempo de análisis de reportes y mejorar la experiencia del cliente final. Este enfoque garantiza que las innovaciones tecnológicas sean aplicadas de manera precisa y segura, respetando siempre las necesidades del sector asegurador.

En América Latina, Nimbloo ha encontrado tanto retos como oportunidades. Factores como la diversidad regulatoria, la resistencia al cambio organizacional y la falta de madurez digital representan obstáculos, pero también han impulsado a la empresa a desarrollar soluciones altamente adaptables.

Por ejemplo, han trabajado con empresas como Loovi, una aseguradora digital que ha automatizado completamente sus procesos de suscripción y aprobación utilizando la tecnología de Nimbloo; AutoAvaliar, multinacional especializada en la compra y venta de vehículos B2B, que utiliza la solución para evaluar vehículos en México, Portugal y Brasil; y Carglass, líder en servicios de reparación y reemplazo de parabrisas, que ha integrado IA para decidir automáticamente si un cristal debe ser reparado o reemplazado.

La expansión internacional es una prioridad estratégica para Nimbloo. Tras su participación en ITC Vegas 2024, regresaron con una agenda llena de nuevas asociaciones y clientes potenciales en mercados clave como Estados Unidos, Europa y Latam. En estos mercados, su tecnología destaca por ser altamente personalizable, fácilmente integrable con sistemas heredados y validada regularmente por expertos del sector automotriz. Estados Unidos, con su enfoque maduro en datos e inteligencia artificial, representa una oportunidad sin precedentes, aunque también plantea desafíos por su tamaño y diversidad. En Europa, las asociaciones con proveedores tecnológicos están generando interés significativo, mientras que en América Latina, mercados como Brasil y México ofrecen un terreno fértil para la implementación de soluciones avanzadas.



Moises Santana también destacó el potencial del Open Insurance para transformar el sector. Con acceso a datos detallados sobre siniestros y pólizas, su tecnología podría enriquecer los análisis de imágenes al cruzar información histórica, mejorando la evaluación de riesgos y permitiendo la creación de pólizas personalizadas basadas en el estado real de los vehículos.

En resumen, Nimbloo está redefiniendo la manera en que se gestionan los procesos de inspección y análisis en el sector asegurador. Con una visión estratégica, un enfoque en resultados tangibles y una tecnología de vanguardia, está preparada para liderar la transformación digital en América Latina y más allá.





Olé Life: una neoaseguradora para Latam basada en Puerto Rico - Febrero 2025

Latam tiene una de las tasas de penetración de seguros más bajas del mundo, con muchas familias sin acceso a una protección financiera confiable. Aunque la región ha experimentado un crecimiento en los seguros de salud y automóviles, el seguro de vida sigue estando en gran medida desatendido. En este contexto, Olé Life está surgiendo como un actor innovador, aportando un enfoque fresco al hacer el seguro de vida más accesible, transparente y adaptado a las necesidades modernas.

En esta ocasión, tuve la oportunidad de reunirme con Michael Carricarte, CEO y Fundador de Olé Life, para intercambiar sobre cómo están transformando la forma en que las familias Latinoamericanas piensan sobre la protección y la seguridad financiera.

Olé Life es una de las primeras insurtechs en lanzar un seguro de vida totalmente digital,

distribuido a través de intermediarios. Para los agentes, agiliza todo el proceso con tecnología de vanguardia, haciendo que vender seguros sea más rápido, eficiente, gratificante y responda a las necesidades del cliente. No más papeleo complejo ni aprobaciones lentas, solo una experiencia fluida que permite a los agentes centrarse en lo que realmente importa: ayudar a las personas a asegurar su futuro. Para las familias, Olé ofrece soluciones simples, transparentes y flexibles que realmente se adaptan a sus necesidades. Creen que el seguro de vida no se trata solo de protección, sino de vivir la mejor vida con tranquilidad.





Sus productos innovadores, que incluyen complementos de salud y soluciones de seguridad financiera, garantizan que el seguro ya no sea algo de lo que preocuparse, sino algo que empodera a las personas para celebrar la vida al máximo.

Los fundadores tienen 30 años de experiencia en la región, Olé Life es una aseguradora full-stack, lo que significa que no solo distribuyen pólizas, sino que asumen parte del riesgo como aseguradora. Esto les da un mayor control sobre el diseño del producto, la fijación de precios y la sostenibilidad a largo plazo. En este contexto, y dado su historial en seguros, sus reaseguradoras—RGA, Munich Re y PartnerRe—confían en la capacidad que tienen para medir el riesgo en Latam, ya que desde

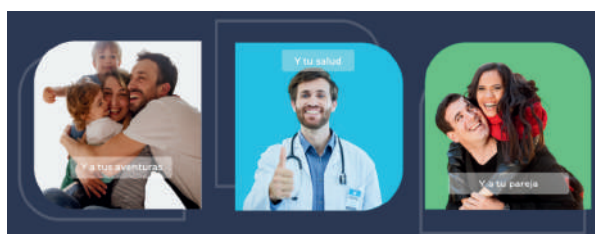
el momento en que un asegurado se une a Olé Life, cuenta con su respaldo a largo plazo, garantizando estabilidad y seguridad.

Con casi 10,000 asegurados y en aumento y 4,000 asesores, su crecimiento habla por sí mismo. Michael me comenta que esperan cerrar el año con más de 25 millones de dólares en primas brutas emitidas (GWP), creciendo al doble de la tasa interanual. Además, mantienen tasas de persistencia del 90%, medida clave de éxito en seguros, lo que demuestra la confianza y el valor a largo plazo que brindan a sus asegurados.

La misión de Olé Life, está en redefinir lo que significa proteger lo que más importa, porque el seguro de vida debería ser más que seguridad; debería ser una forma de vivir con confianza. Para ello, están transformando rápidamente la industria del seguro de vida en América Latina, combinando innovación, asociaciones sólidas y una presencia en rápida expansión. Ofrecen sus productos a residentes de toda América Latina y están estableciendo operaciones locales en México y Brasil.

Su modelo de distribución se basa en una profunda comprensión del mercado, priorizando a los asesores en lugar de la venta directa al consumidor ya que saben que en América Latina la confianza es clave en las decisiones financieras, por lo que empoderan a los asesores con herramientas avanzadas como la app Olé Life, un widget de ventas y Olé AI. En lugar de reemplazar la interacción humana con tecnología, la potencian.

El proceso de compra en Olé Life comienza con un asesor capacitado que guía al cliente para encontrar la mejor cobertura. Una vez seleccionada, el cliente completa una solicitud en menos de 10 minutos y recibe aprobación inmediata o en un máximo de 24 horas. Todo el proceso es digital, pero mantiene el toque humano, asegurando orientación experta y una experiencia eficiente. Olé Life apuesta por asesores bien equipados, convencidos de que un gran seguro comienza con un gran asesoramiento.



Operan bajo un marco internacional compliant, con una licencia en Puerto Rico que sigue la ley de EE.UU. y las regulaciones de la NAIC, garantizando estabilidad y seguridad a largo plazo. Aunque los seguros de vida tradicionalmente se han vendido offshore por su respaldo en USD, Olé ha democratizado este modelo en América Latina, haciéndolo más accesible y transparente.

Me comenta que Olé atiende a personas que buscan protección y estabilidad en USD, incluyendo una audiencia joven donde el 80% son compradores primerizos de seguro de vida. Para garantizar accesibilidad, han desarrollado Olé Pay, un sistema de pago flexible que permite a los asegurados pagar en su moneda local, eliminando fricciones. Además, ofrecen pólizas adaptables en cobertura y plazo, permitiendo personalización según cada cliente. Durante períodos de volatilidad cambiaria, aumentan las contrataciones, destacando su opción de "Devolución de Prima", que combina protección con ahorro en una moneda estable, brindando seguridad financiera.



Olé Life redefine el seguro de vida como una verdadera protección financiera en USD, permitiendo a las familias resguardar su futuro con estabilidad. A diferencia de las aseguradoras tradicionales con procesos obsoletos y de las insurtechs que priorizan la tecnología sobre la experiencia en seguros, Olé Life equilibra ambos mundos: potencia la conexión humana con herramientas innovadoras, brindando transparencia, flexibilidad y simplicidad en el acceso a la cobertura.

Michael me dice que están apenas comenzando, con la visión de proteger a 100,000 familias en América Latina y redefinir la seguridad financiera.

Su expansión en México y Brasil es solo un paso dentro de una estrategia más amplia que incluye nuevos canales de distribución y alianzas con instituciones financieras. Han iniciado con seguros de vida a término y beneficios de salud, pero su objetivo es ofrecer soluciones integrales que apoyen a las familias en cada etapa de su vida. Su visión trasciende la región, sentando las bases para un futuro donde la protección financiera sea simple, accesible y parte natural de la vida.

Están interesados? No duden en contactar Olé Life que les pondrá en contacto con un asesor.

Past Post: La Insurtech del Más Allá Marzo 2025

Descubrir Past Post puede generar un poco de inquietud, ya que hablar de la muerte siempre resulta un tema delicado. Sin embargo, en el mundo de los seguros, tratamos con riesgos todo el tiempo. ¿Y si este sector del "Death Tech" pudiera tener un impacto social significativo, ayudándonos a trascender más allá de nosotros mismos? Hoy, para explorar esta fascinante propuesta, me reúno con Miguel Farrell, CEO de Past Post.

Todo comenzó con una pregunta profundamente humana: ¿Cómo me despido de quienes amo cuando ya no esté? Esa inquietud la tuvo Juan Carlos Arouesty, uno de los socios, quien quería asegurarse de que su voz y su voluntad llegaran a su esposa e hijos incluso en su ausencia. Aquella necesidad detonó algo más grande y, en 2022, nació Past Post, una plataforma que transforma la muerte en un acto de amor, continuidad y responsabilidad.

No es solo una app, es una herramienta para trascender, para que las palabras, decisiones y legado lleguen justo cuando más se necesitan.



Descubrieron que el verdadero problema no era la falta de planificación, sino el silencio que rodea la muerte. La mayoría de las personas quiere prepararse, pero no sabe por dónde empezar. Su mayor temor no es partir, sino dejar atrás un caos emocional, legal o financiero. Ahí entendieron algo clave: no se trata de hablar de la muerte, sino de amor, paz y continuidad, de transformar el tabú en una conversación posible.

Miguel me cuenta que encontrar tracción no fue fácil. El reto no era técnico, era cultural: se enfrentaron al mayor tabú de todos. Pero cuando cambiaron la narrativa, todo comenzó a fluir. Hoy, Past Post supera las 16,000 descargas orgánicas, con una curva B2B en crecimiento, un CAC en descenso y una comunidad cada vez más comprometida.

Por eso lanzaron su podcast "Antes de Morir", y funcionó. Apostaron al edutainment: educar entreteniéndolo, informar con empatía, sin solemnidad. Al cambiar el tono —de lo oscuro a lo humano— ocurrió algo mágico: la gente empezó a abrirse, a hablar, a preguntar, a conectar. El deseo de dejar todo en orden siempre ha estado ahí.

Solo hacía falta una voz que dijera: "No estás solo, aquí empieza."

Como SaaS, Past Post ofrece membresías que incluyen mensajes póstumos en voz, listado patrimonial, preferencias funerarias, instrucciones para dependientes y mascotas, cierre de redes sociales y seguros de vida con gastos funerarios integrados, operados por MAPFRE. Todo sin examen médico y directo en la plataforma, creando una experiencia integral donde el seguro es solo una parte de un cierre completo.

El reto era asegurar que un mensaje llegara intacto, incluso décadas después. Por eso utilizan blockchain y NFTs para blindar el legado. Past Post conecta Web2 y Web3 con firma digital, prueba de vida, NOM-151 y una IA empática que acompaña si el usuario se quiebra al grabar su mensaje.

"Convertimos un trámite en una experiencia emocional, un seguro en un acto de amor."





Past Post desarrolló seguros de vida y gastos funerarios con MAPFRE. Todo comenzó con una pequeña aseguradora en Monterrey, hasta que los descubrió y propuso colaborar. Mientras MAPFRE aportó cobertura y solidez, Past Post sumó lo que la industria había olvidado: emoción, empatía y conexión humana. Porque el seguro es racional, pero su uso es profundamente emocional, y ahí es donde Past Post marca la diferencia.

Muchos creen que esto es solo para adultos mayores, pero las nuevas generaciones están más abiertas que nunca a planificar su futuro digitalmente.

Hasta ahora, no han tenido que intervenir tras el fallecimiento de un cliente y lo dicen con alegría: todos siguen vivos. Sin embargo, ya han vivido momentos poderosos, como personas que graban su primer “te amo” con voz temblorosa o familias que, al recibir un mensaje de prueba, deciden dejar el suyo.

Una anécdota los marcó: una usuaria de 70 años grabó su mensaje póstumo, pero lo envió por error. Su familia creyó que había fallecido, hasta que ella misma llamó diciendo: “¡Estoy más viva que nunca... pero ya me escucharon!”. Desde entonces, agregaron doble confirmación para enviar mensajes finales.

Para el futuro de Past Post, su visión es seguir desarrollando productos en México, su base y laboratorio emocional. Sin embargo, la problemática que abordan es global, lo que les permite escalar su solución más allá de las fronteras. Actualmente, ya están expandiéndose en Chile, Colombia, Italia, Brasil y EE.UU., donde existen más de 80 mil millones de dólares en activos sin reclamar.

Su plataforma está lista y disponible en español, inglés, italiano y portugués, adaptándose a cualquier aseguradora. Porque, al final, todos nos iremos... y lo que realmente queremos dejar no es solo un recuerdo, sino paz.

Blue Marble, la insurtech de seguro paramétrico a escala - Abril 2025

RUS Argentina ha lanzado un seguro paramétrico especialmente diseñado para productores arroceros, una solución innovadora frente a los crecientes riesgos climáticos. Detrás de este gran proyecto se encuentra Blue Marble, la insurtech que lo hizo posible. Por eso, hoy quiero conversar con Nicolás González, Head of Latinamerica, para conocer más sobre esta iniciativa.

Blue Marble



Blue Marble es una insurtech global con una misión clara: brindar acceso a seguros a poblaciones desatendidas y vulnerables al cambio climático. Nació con el respaldo de cinco compañías aseguradoras líderes a nivel mundial: Aspen Re, ASSA, Zurich Insurance, Marsh McLennan y TransRe y se ha especializado en el desarrollo de soluciones de seguros climáticos mediante tecnología avanzada y metodologías centradas en el usuario.

Ha impactado a más de medio millón de personas en África, Asia y América Latina, cerrando una brecha de protección cercana a los 120 millones de dólares. Actualmente están desarrollado e implementado productos en más de 15 países, ha trabajado de la mano con organizaciones como WFP, Nestlé, IFAD y SEWA, entre otras y su tasa de renovación del seguro es cercana al 90%.

La mayoría de sus programas, son seguros indexados o paramétricos enfocados en la agricultura y pequeños negocios. Diseñan sus productos a través de Blue Marble Suite, su plataforma tecnológica, que permite personalizar coberturas por cultivo, variedad de semilla, región y riesgo climático. Los mismos pueden ser ofrecidos de forma individual, o bien integrados en cadenas de valor agroalimentarias, créditos, insumos o subsidios. Cubren eventos como sequías, tormentas, excesos de lluvia y calor extremo, tanto a nivel micro (agricultores), meso (cooperativas, exportadores) como macro (gobiernos).

En caso de tormentas, su variabilidad e intensidad dificultan su modelación. Blue Marble las diseña programas con índices satelitales vinculados a tormentas convectivas y lluvias extremas, combinados con datos históricos.



Como dice “Es clave definir bien los umbrales para evitar pagos incorrectos”.

Para terminar, la sequía y el exceso de lluvia son, por supuesto, los riesgos más graves para la agricultura. Blue Marble propone coberturas con índices de precipitación y estrés hídrico, según el cultivo y su etapa. Además del seguro, se promueve la educación financiera y la resiliencia climática, destacando el rol del "emergency cashflow".

Están presentes en Colombia, Guatemala, Honduras, Perú, México, India, Indonesia, Kenia, Mozambique, entre otros y pronto en Argentina. Uno de sus proyectos emblemáticos es en México, donde junto a los Gobiernos estatales diseñaron una cobertura para los productores más vulnerables ante sequías extremas en diferentes zonas del país. Otro gran hito fue el primer seguro de calor extremo en India para mujeres trabajadoras informales, en Latam están orgullosos de su trabajo en Colombia, con sus programas Café Seguro, especializado en pequeños productores de café, y Tranquilidad Rural donde combinan seguros climáticos con créditos rurales.

En Argentina, el proyecto con RUS es un excelente ejemplo de innovación aplicada al contexto local. Un seguro paramétrico climático que protege a los productores de arroz, donde lo innovador es el uso de tecnología satelital para medir los índices climáticos que activan automáticamente los pagos de indemnización, eliminando la necesidad de peritajes en campo, haciéndolo escalable, rápido y objetivo. Además, es uno de los primeros productos de este tipo para el arroz en la región, adaptado a las necesidades locales gracias a un enfoque centrado en el productor ¡fantástico!

El seguro paramétrico ha alcanzado una alta madurez técnica y tiene un enorme potencial en América Latina, donde la vulnerabilidad climática es alta y la penetración del seguro tradicional sigue siendo baja. Países como Colombia, México, Argentina o Perú ofrecen condiciones ideales

para su expansión, especialmente si se impulsan marcos regulatorios más ágiles, subsidios inteligentes y alianzas público-privadas.

Si bien persisten barreras como la desconfianza, el bajo conocimiento y el acceso limitado, la experiencia muestra que, cuando el producto es claro, relevante y bien comunicado, la adopción crece y el impacto se multiplica. La clave está en combinar educación, confianza e incentivos, y en diseñar soluciones desde el terreno: escuchando al agricultor y entendiendo a fondo las dinámicas locales.

Aprovechar canales existentes como cooperativas, microfinancieras, compradores de cosechas o agtechs, y construir relaciones a largo plazo con transparencia y programas piloto, será esencial para llevar estos seguros a quienes más los necesitan.

Seguro de impacto

We help you design, launch and scale insurance protection solutions. Together, we help bridge the protection gap.



Mueve Seguro, la insurtech que devuelve plata a sus clientes - Mayo 2025

Durante una etapa de mi carrera trabajé con seguros asociados a créditos, por eso, cuando Marcelo Rubio - CEO de MueveSeguro - me habló de su insurtech, me encantó! Porque justamente muestra cómo la innovación puede insertarse en un mercado instalado. Hoy me reúno con Marcelo para que nos cuente cómo les está yendo.

Mueve Seguro es una insurtech del Grupo Insurex, empresa con más de 13 años en el mercado y socios que superan los 25 años de experiencia, que nace para fomentar la competencia y transparencia en el mercado de los seguros asociados a créditos, donde, hasta ahora, estos seguros debían contratarse obligatoriamente con la compañía designada por la institución financiera, sin posibilidad de cotizar, comparar ni elegir. Además, su costo se sumaba al crédito y se pagaba a la misma tasa y plazo, generando grandes diferencias de precio entre instituciones.

En sus primeros 12 meses de operación, Mueve Seguro ha portado a más de 15.000 personas, con una devolución promedio de \$350.000 (350 usd aprox.) por cliente. Solo en el último mes, su sitio web recibió más de 42.000 visitas y generó 30.000 leads.





Su modelo permite reemplazar los seguros de desgravamen y cesantía por alternativas más económicas, manteniendo la cobertura original. En el caso de desgravamen, la cobertura es idéntica; en el de cesantía, está enfocada en proteger al cliente, más que a la institución financiera. Lo relevante es que no se interrumpe la vigencia del seguro, y el cliente no debe realizar trámites adicionales, salvo entregar antecedentes y firmar electrónicamente un mandato dentro de la plataforma, todo digital! Lo innovador del modelo es que Mueve Seguro se encarga de todo: renuncia al seguro vigente, recuperación de la prima no consumida y contratación del nuevo seguro. Este se financia con parte del reembolso, y el excedente queda a favor del cliente, disponible en una billetera electrónica integrada.

La plataforma fue diseñada para que el cliente pueda autogestionarse completamente, desde el cálculo del monto a recuperar hasta el retiro del dinero. Integra Firma Electrónica Avanzada, un CRM flexible, atención automatizada por WhatsApp mediante IA, y un motor OCR con inteligencia artificial adaptativa para la lectura de documentos. Además, están desarrollando una app móvil para facilitar aún más la experiencia.

El proceso puede iniciarse desde la web, por WhatsApp o solicitando el contacto de una ejecutiva telefónica, una vez, el famoso modelo híbrido. Esta experiencia simple, digital y con beneficios tangibles ha generado altos niveles de satisfacción: muchos usuarios se convierten en promotores activos del servicio, recomendándolo a sus cercanos.

Desde sus inicios, Mueve Seguro abordó un producto complejo y sensible, ampliamente cuestionado en muchos países. Para diseñar su modelo, analizaron a todos los actores involucrados: bancos, corredoras y aseguradoras. Dado que el seguro es provisto por las compañías de seguros, es con ellas con quienes gestionan la renuncia y devolución de prima. Uno de los principales desafíos fue la aceptación del mandato, una figura legal nueva en la industria para este tipo de trámites, esto se llama “innovación”.

En general, las aseguradoras sin vínculos directos con instituciones financieras han visto en Mueve Seguro una oportunidad para captar nuevos clientes. Las que mantienen alianzas con bancos han respondido conforme a la normativa vigente, que protege los derechos del cliente. Actualmente trabajan con Save, MAPFRE, Consorcio y Sura.

La insurtech también mira a otros mercados con atención. La portabilidad y el sobreprecio de seguros es una problemática instalada en varios países de Latinoamérica, y ven una gran oportunidad de expansión en Perú, Paraguay, Bolivia, Colombia y México.

Su ventaja competitiva radica en una plataforma robusta, centrada en el cliente y fácilmente escalable.

Más allá de la innovación tecnológica, lo que los mueve es una misión clara: entregar precios justos, democratizar el acceso a seguros, educar sobre su uso y permitir que las personas recuperen su dinero. Como dice Marcelo: “Los seguros asociados a créditos son productos voluntarios, necesarios y convenientes. Su propósito es respaldar al cliente ante un siniestro, no convertirse en una carga adicional”.



¡Open Insurance a full! A futuro, ven a Mueve Seguro como el gran referente de portabilidad de seguros en Latam y como una corredora 100% digital que ofrezca seguros para personas y empresas, con procesos de venta y postventa ágiles y simples. Entre los productos en desarrollo están: la portabilidad de seguros de todas las instituciones financieras, seguros personales como salud, hogar y auto, y seguros empresariales como maquinarias, instalaciones, responsabilidad civil, entre otros, todos con propuestas competitivas y ajustadas a cada necesidad.

“Creemos firmemente que estamos entregando una solución clara y justa para quienes nos eligen”, concluye Marcelo.



LISA Insurtech, ganadora del Insurtech Round Junio 2025

Una de las insurtechs que más conozco de Latam. Estoy fascinando por su tecnología y el impacto que tiene en las aseguradoras de Latam. Hoy me junto con Esteban Izarra, CEO y Co-Founder de Lisa y flamante ganador del Insurtech Round del gran evento de la Camara Insurtech Argentina.

Fundada en Chile a fines de 2020, LISA Insurtech debe su nombre a su propósito: “LIquidación de Siniestros Automática”. Desde sus inicios, apostaron por especializarse en la automatización del proceso de siniestros mediante inteligencia artificial generativa, dejando atrás un enfoque agnóstico para enfocarse 100% en lo que sabían hacer mejor. Esta estrategia les permitió optimizar su tecnología, escalar su oferta y expandirse a nuevas líneas de negocio como Salud, Vida, SOAP/T, ART, Hogar, Robo, Cesantía y Motor (Fast Track).

Lo que distingue a LISA no es solo la tecnología que utilizan, sino cómo la aplican. Su solución combina lectura documental, clasificación inteligente, detección de fraude (FWA) y procesamiento de siniestros de punta a punta. Emplean herramientas como análisis de grises para identificar alteraciones en documentos, validaciones a través de web scrapers y modelos predictivos para detectar anomalías como siniestros repetitivos o poco probables. Hoy operan desde Chile, Perú y Estados Unidos, con una estructura modular que les permite escalar y adaptarse a cada mercado.



Mientras muchas insurtechs están comenzando a incorporar GenAI, para LISA la inteligencia artificial está en su ADN. Nacieron con esta base tecnológica y la han perfeccionado con los años. No se trata solo de inferir con un LLM: han construido un sistema robusto y preciso que permite llegar a una liquidación justa — sin pagar de más, ni de menos— y con los argumentos necesarios para rechazar cuando corresponde.

Su equipo combina experiencia aseguradora y liderazgo técnico. Muchos de sus directivos provienen del sector tradicional, lo que les da una ventaja competitiva al entender a fondo los procesos internos de las compañías. A eso se suma un historial probado: más de 2 millones de siniestros procesados, datos que alimentan constantemente sus modelos. Además, cuentan con certificaciones como ISO 27001, SOC 2 e HIPAA, garantizando estándares de seguridad y protección de datos.

Los resultados hablan por sí solos: +70% de STP (procesamiento automático) de siniestros, tiempo promedio de liquidación: 5 minutos y ahorros superiores al 50% en ciertos ramos, gracias a su precisión y eficiencia.

El Insurtech Round fue un punto de inflexión. Con más de 400 asistentes y CEOs de aseguradoras líderes, LISA fue una de las cinco startups seleccionadas entre más de 20 postulantes para presentar en el escenario principal. “Creo que nuestro pitch marcó una diferencia porque pudimos expresar con claridad qué hacemos, cómo lo hacemos y qué impacto generamos”, cuenta Esteban. Y agrega: “Un exjefe solía decirme que la claridad al explicar una idea refleja todo el trabajo que hay detrás. Horas de análisis, prueba y error, hasta llegar a una solución concreta y potente.”

La IA está cambiando
la Industria de los **Seguros**

Y tú estás a punto de ser parte



México es uno de sus focos estratégicos, por el tamaño del mercado y su creciente penetración de seguros, especialmente en Salud. “Estamos viendo una gran apertura hacia nuevas tecnologías. Aseguradoras y brokers buscan soluciones que mejoren la experiencia del usuario y optimicen costos.”

LISA ya mira hacia nuevos horizontes. En esa línea, Esteban destaca casos como Hogar en México o ART en Argentina, pero reconoce que su implementación más potente fue en Salud en Chile, donde procesan más de 120.000 siniestros mensuales, con un 70% automatizado integralmente. Esto representa 80.000 casos resueltos sin intervención humana, en cuestión de minutos, con un alto impacto en eficiencia y ahorro para el cliente.

Sobre su expansión en Argentina, Esteban se muestra especialmente entusiasmado. “Argentina es muy especial para mí, fue donde me formé en seguros y trabajé con personas increíbles. Hoy vemos una gran apertura hacia soluciones como la nuestra. Ya tenemos proyectos en producción y muchas conversaciones avanzadas.”

Con tecnología sólida, visión clara y resultados medibles, LISA se posiciona como una de las insurtechs más prometedoras de la región. Y este reconocimiento en el Insurtech Round no hace más que confirmarlo.



Innovación Asegurada
en 30 minutos cada 30 días



INNEWS

LATAM EN VIVO

15h  | 14h  | 13h  | 12h 

El primer miércoles de cada mes

¡Con la participación exclusiva de
Hugues Bertin!



¡MUCHAS GRACIAS POR EL APOYO!

AGRADECEMOS LA DIFUSIÓN

¿Te gustaría ser auspiciante?

contactanos en:

marketing@digitalinsurance.lat

Supported by

