



MEMORIA ANUAL

2022



INDICE

- 01 Asociados..... pag. 5
- 02 Gobierno Corporativo..... pag. 11
- 03 Eventos y Vinculación..... pag.15
- 04 Relacionamiento con la Sociedad..... pag. 24
- 05 Métricas de Redes Sociales..... pag. 27
- 06 OnePagers..... pag. 35

CARTA DEL PRESIDENTE

Diego Fernández León
Presidente InsurteChile
Founder y CEO Simplee Seguros

Lo predijimos y sucedió, 2022 fue el año en que las Insurtechs tomaron protagonismo a nivel mundial, no solo porque muchas empresas se afianzaron, sino porque también nos volvimos sexys tanto para nuevos talentos, porque ahora los profesionales si quieren ser parte de la industria desde esta vereda, como para inversionistas, donde incluso aseguradoras y reaseguradores han creado sus propios fondos de inversión para participar del ecosistema, lo cual era impensado hace unos años atrás y esto sin duda nos impulsa a seguir creciendo.

Pero el desafío es gigante y aunque suene repetido, esto recién comienza. En Chile la gran mayoría de las personas y de las empresas, especialmente las PyMes, no tienen acceso al sistema asegurador para resguardarse, ya sea por costos, desconocimiento, falta de confianza o porque los productos que la industria ofrece no se adaptan a sus necesidades.

Aprovechemos este momento en que somos referentes en Latinoamérica, tomando lo que hemos construido en Chile para seguir acelerando la innovación tecnológica, y así convertirnos en una nueva marca país en torno a las Insurtechs, que sea capaz de exportar talento, tecnología, sistemas normativos y modelos de negocio ejemplares e inspiradores que tengan como foco la inclusión de todas las personas y empresas a un sistema asegurador más simple, cercano y oportuno.

Cierro estas palabras invitándolos a revolucionar la industria no solo desde la tecnología y la aceleración de los procesos, sino fundamentalmente desde el propósito de entregar soluciones reales para personas reales a precios justos, porque no avanzaremos realmente si seguimos llegando al mismo 10% que hoy ya es parte del sistema asegurador. Pensemos en todos los que necesitan protección, que finalmente es todo el pueblo de Chile, porque la tranquilidad no debería ser un privilegio de pocos, sino una protección que todos deberían tener para poder enfrentar imprevistos y dificultades que les pueden cambiar la vida de un momento a otro y nuestra responsabilidad es lograr que esa tranquilidad cada día llegue a más rincones de nuestro país.



CUANTO HEMOS AVANZADO

Andrea Triat García
Directora Ejecutiva

En el año 2021 nos constituimos como Asociación Gremial con una visión clara de lo que queríamos significar para nuestros asociados y la industria aseguradora, dimos nuestros primeros pasos institucionales a partir de mayo de 2021 con el lineamiento del directorio y las ganas de aportar a la Industria aseguradora enriqueciendo y fomentando el ecosistema Insurtech en Chile.

Este año 2022 ya somos 48 asociados, lo que representa un crecimiento del 60%, de los cuales 32 son insurtechs, hemos realizado 10 encuentros entre asociados y con el ecosistema en distintos ámbitos y hemos logrado delinear, con la participación de la mayoría de nuestros asociados, los objetivos tácticos que guiarán nuestro quehacer durante los próximos 2 años.

Somos una asociación joven, con mucho por aportar y aprender, pero de lo que ya estamos sacando rédito es de nuestra forma de enfrentar los desafíos, colaborativamente, entre asociados, con la autoridad y el regulador, con la industria y con todos los que en ella participamos.

Los invito a revisar nuestra Memoria Anual 2022 y ser testigos con cifras y en detalle de todo lo que hemos logrado este año, en conjunto con universidades, la CMF, aliados estratégicos nacionales e internacionales y, por supuesto, con nuestros asociados.

¡Gracias por ser parte, gracias por querer aportar!

Anuela Triat García

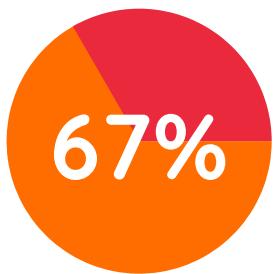
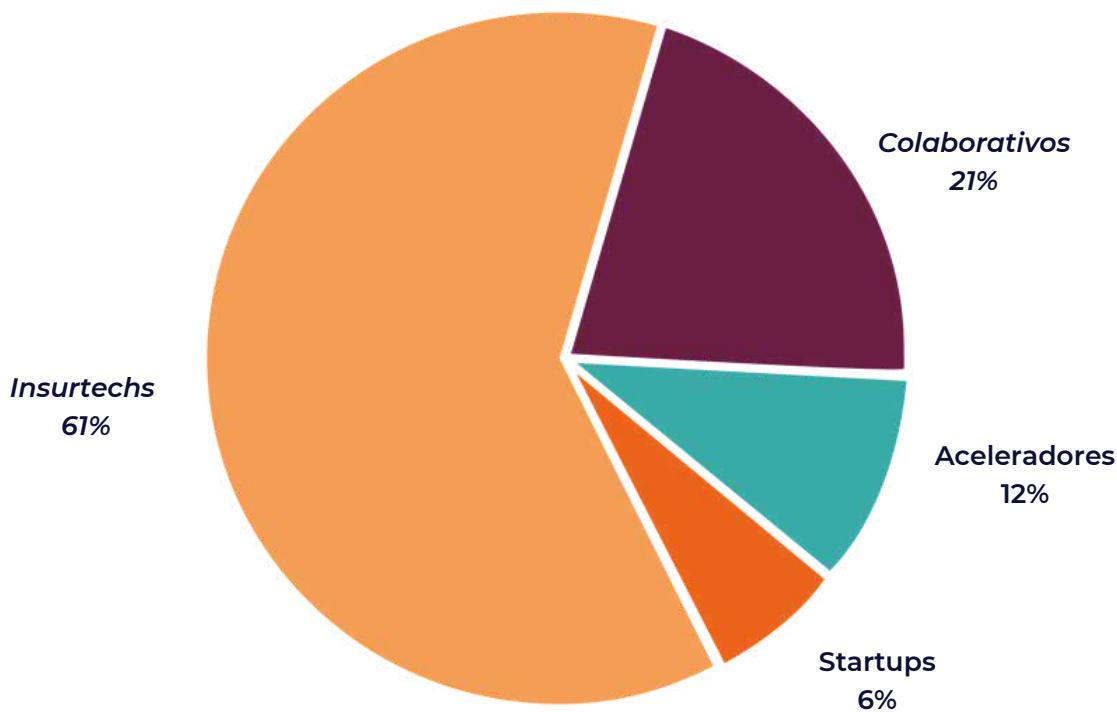


ASOCIADOS



ASOCIADOS 2022

A diciembre de 2022 la Asociación InsurteChile cuenta con un total de 48 empresas asociadas. Los Socios Calificados son 32, representando el 67%, este número está compuesto por 29 insurtechs (61%) y 3 startups (6%). Los Socios Aceleradores son 6 empresas que representan el 12% y, por último, los Socios Colaborativos son 10, representando un 21% del total de los asociados.



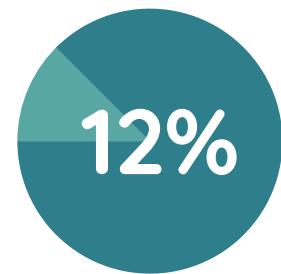
CALIFICADOS

- *Insurtechs*
- *Startups*



COLABORATIVOS

- *Aseguradoras y Re-aseguradoras*
- *Brokers e Intermediarios*
- *AFPs e Isapres*
- *Plataformas Digitales*



ACELERADORES

- *Proveedores de IT*
- *Fondos de Inversión*
- *Incubadoras y Aceleradoras*
- *Consultores*

INSURTECHS

Conforman esta categoría de asociados las startup 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

klare



simplee,

JOOCAR®

QuePlan.cl

betterfly

miportalseguro

gerty

GARANTÍA
SEGURA CORREDORA DE SEGUROS

TeleDoc.cl
ATENCIÓN MÉDICA ONLINE

One
Life

tutenlabs

123 seguro
corredores

noôvo

Boreal

SATCAP

Compara

wise
city

cactus

activar

FINFAST
SERVICIOS FINANCIEROS

AccuHealth
Juntos en el control de su salud

SalvataGGio®

ASEGURAONLINE
BY SEGUROS LAS CONDES

SegurOn
seguros

C E P T I N E L

TRUSTRENT
Garantía de Arriendo

FRAUDKEEPER

NETSEGUROS
ASEGURAMOS TU MUNDO

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.

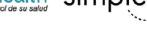
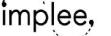
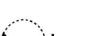
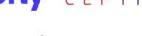


COLABORATIVOS

Conforman esta categoría de asociados las compañías aseguradoras, reaseguradoras y grandes corredoras o corporaciones tradicionales, 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.



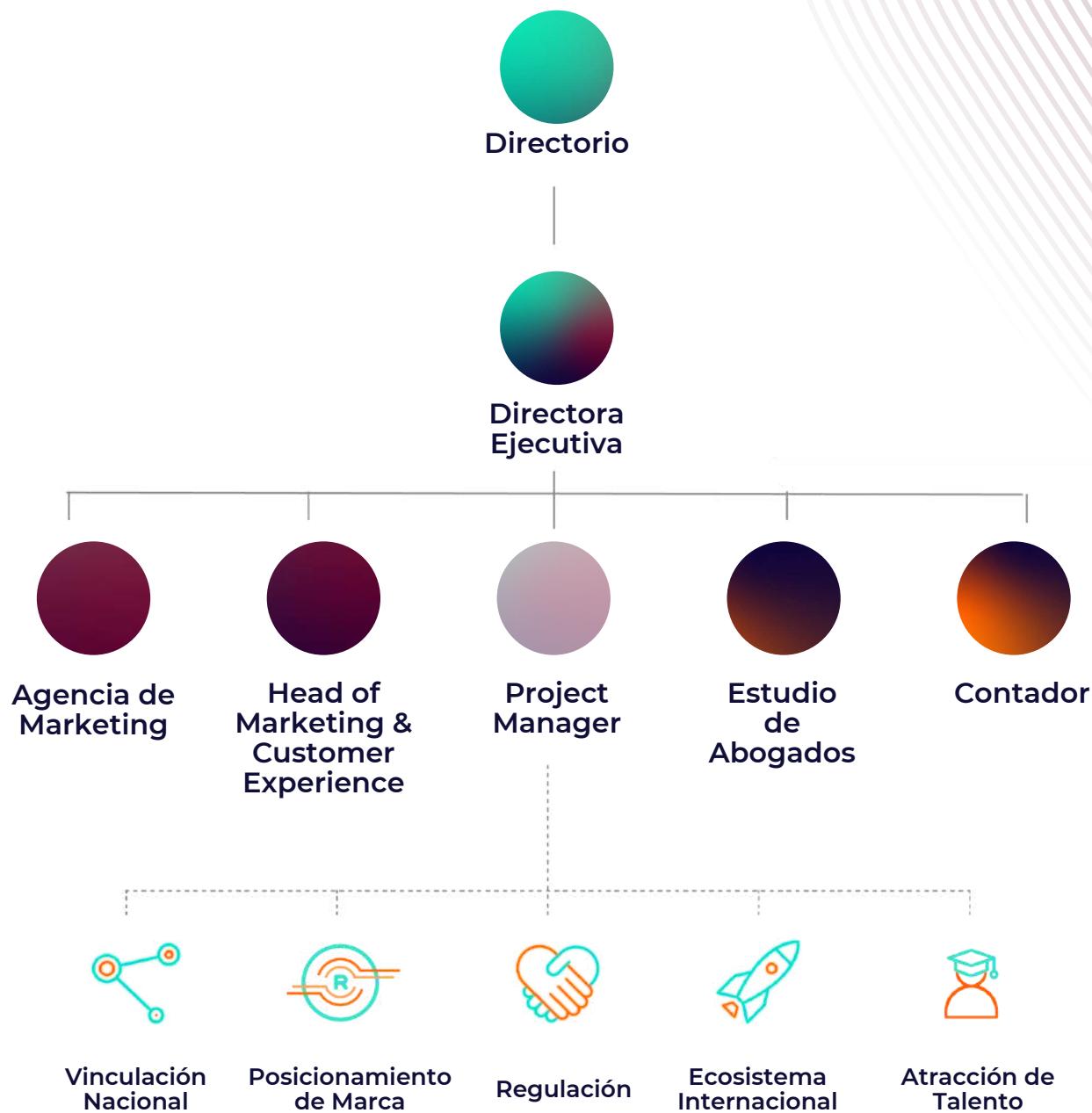
MAPA INSURTECH

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

GOBIERNO CORPORATIVO



ESTRUCTURA



DIRECTORIO



Rodrigo Labbé
Secretario | InsurteChile
Corporate CEO | Jooycar



Diego Fernández León
Presidente | InsurteChile
Founder & CEO | Simplee Seguros



Matías St  ger
Vicepresidente | InsurteChile
Co-Founder | QuePlan.cl



Nicolás Pav  z
Director | InsurteChile
Gerente General | Klare by
Santander



Ricardo San Martín
Tesorero | InsurteChile
VP of Insurance Partnership | Betterfly



Hugues Bertin
Director | InsurteChile
CEO & Founder | Digital Insurance
LatAm



Alex Horvitz
Director | InsurteChile
CEO | HCS Capital



Gino Volpi
Director | InsurteChile
CEO | LISA Insurtech

EQUIPO EJECUTIVO



Andrea Triat García

Directora Ejecutiva



ANINAT Abogados
Abogados



María Victoria Oubiña
Head of Marketing &
Customer Experience



Carlos Mujica
Servicios de Contabilidad



Deep Slices
Agencia de Marketing Digital

EVENTOS Y VINCULACIÓN



EVENTOS 2022

**Seminario: Los Do & Don't de la
Expansión Regional**

16 de marzo

**Por un Mundo sin Barreras:
Casos de Éxito, Desafíos y Soluciones**

7 de junio

Desayunos de Vinculación
de agosto a noviembre

1

**Evento Anual Asociados
InsurteChile**

6 de enero

2

**Seminario de Tecnologías
Aplicadas en Seguros**

20 de abril al 18 de mayo

3

4

Programa de Softlanding
16 de junio al 7 de julio

5

6

Open Networking
3 de noviembre

7

EVENTO ANUAL DE ASOCIADOS INSURTECHILE

6 de enero de 2022

Invitamos a todos nuestros asociados a cerrar el año 2021 en el evento de fin de año de la Asociación, donde reunimos alrededor de 50 asistentes, de 30 diferentes empresas asociadas, entre insurtechs, socios colaborativos y socios aceleradores.

La invitación fue clara: "sin reloj y sin corbata". Ofrecimos un ambiente distendido para que todos los presentes pudieran disfrutar el momento y profundizar sus redes de relacionamiento.

En la celebración, tomó la palabra brevemente el Presidente de la Asociación, Diego Fernández León, quien hizo hincapié en el rol relevante que tienen las insurtechs en el plano del desarrollo de nuestra sociedad como uno más de los agentes de cambio y de bienestar para la población chilena y del mundo.

Andrea Triat García, Directora Ejecutiva, compartió la labor y gestiones que se desarrollaron en el transcurso del año 2021, muchas de ellas en plena gestión, para el fomento y apoyo a las insurtechs.

"Necesitamos más conversaciones, más discusiones y aprendizajes. Tenemos que equivocarnos más, errar mucho más, sacar productos y servicios, así cuando no haya a quien copiarle, seremos los pioneros en esto", concluyó Fernández.

"Una gran convocatoria, entusiasmo por mil. Buena organización. Rica comida. Linda terraza. Fue como una reunión de grandes amigos. Mi mesa ¡extraordinaria! Excelente conversación y mucha buena onda, claras oportunidades de construir redes de colaboración."

"Muy interesante, se agradece la oportunidad de compartir visiones y propósitos con variados puntos de vista, realmente fue enriquecedor escuchar cómo es que cada uno de los participantes ve el futuro de la industria."

94%

Participaría activamente dentro de la Asociación.

(*) Dato tomado de la encuesta de satisfacción del evento.



LOS DO & DON'T DE LA EXPANSIÓN REGIONAL

16 de marzo 2022

"Co-crea con nosotros la guía del viaje perfecto."

Con el afán de impulsar a las empresas más pequeñas, invitamos a alguno de nuestros asociados que tuvieron la oportunidad de pasar por una expansión, en primera persona, a compartir sus experiencias sobre buenas prácticas y consejos para la expansión regional.

Los participantes fueron:

- María Sol González | COO | Compara
- Gino Volpi | CEO | LISA Insurtech
- Rodrigo Labbé | CEO | Jooycar
- Jens Thobo-Carlsen | CCO | Betterfly

Junto a ellos, y gracias a sus relatos, pudimos ir armando en vivo "la guía del viaje perfecto", la que quedó disponible para todos los asociados.

[Revisa el archivo aquí](#)

Fue una charla muy interesante y enriquecedora, moderada por Andrea Triat.

116

Inscritos

54

Asistentes

100%

NPS



SEMINARIOS DE TECNOLOGÍAS APLICADAS EN SEGUROS

Del 24 de abril al 18 de mayo de 2022

En conjunto con la **Universidad Católica de Chile** y su programa de derecho, ciencia y tecnología, planificamos esta serie de seminarios, con el fin de hablar sobre las diferentes tecnologías relacionadas y aplicadas en el ámbito de los seguros. Quisimos incentivar a nuestros asistentes con el sorteo de un Oculus Quest 2 al final del último módulo. Al sorteo se accedía asistiendo y respondiendo un mini quiz que enviamos luego de cada módulo.

Moderador: Matías Aránguiz | Oficial de Privacidad y Subdirector del programa de Derecho, Ciencia y Tecnología de la Universidad Católica de Chile.

Módulo 1 | Internet de las Cosas (IoT) _ 20/04

- María Paz Gillet | Co-Founder | Jooycar Insurtech
- Andrés Liberman | Chief Data Officer | Betterfly

Módulo 2 | Inteligencia Artificial (IA) _ 27/04

- Héctor Monje | Intelligent Cloud & Azure Director | Microsoft
- Alhely Almazán | Co-Fundadora & CTO | LISA Insurtech
- Adel Abed Chehab | Gerente Actuariado, Inteligencia Artificial y Riesgos | FID Seguros

Módulo 3 | Blockchain _ 04/05

- Claudia Sotelo | Líder del Observatorio Tecnológico | Banco Central de Chile
- Xiaochen Zhang | Principal Manager - Federal Financial | AWS

Módulo 4 | Metaverso y Valorización de Activos Digitales _ 11/05

- Julio Pereira | Ex Director del servicio de Impuestos Internos
- Cristóbal Pereira | Director de Block | Chain Chile

Módulo 5 | Ciberseguridad _ 18/05

- Alexandra Barros | Gerente de Riesgo Operacional y Ciberseguridad | Coopeuch
- Roberto Ríos | Director Centro de Riesgos y Seguros | Universidad Católica de Chile

[Revisa los videos aquí](#)

+550

Asistentes

85%

NPS



POR UN MUNDO SIN BARRERAS: CASOS DE ÉXITO, DESAFÍOS Y SOLUCIONES

7 de junio de 2022

Co-organizamos este evento con Insurtech Community Hub de España, para poder mostrar y comparar dos ecosistemas insurtech diferentes. Presentamos dos casos de éxito, uno chileno y otro español. Por Chile participó **Vida Security** con su experiencia junto a la insurtech **Gerty** y por España participó **Chubb** junto a la insurtech **Bdeo**. Ambos casos fueron elegidos desde una postulación abierta donde se evaluaron múltiples criterios de impacto de las soluciones en el bienestar social.

En la segunda parte, presentamos 2 desafíos:

InsurteChile planteó el desafío de "mejorar la experiencia de post-venta del cliente, integrando las interacciones multicanal actuales (email, call center, web, sucursales) dándoles solución y convirtiéndolas en oportunidades..." para el cuál se presentaron las soluciones de **Rapihogar** y **AdminSE** mediante un pitch.

Insurtech Community Hub de España planteó el desafío de "buscar soluciones/modelos (aseguradores o que puedan integrarse en el seguro) que permitan fomentar una movilidad cada vez más segura y sostenible, relacionados con todo tipo de vehículos y medios de transporte, tanto a nivel particular como profesional (flotas comerciales, vtc, taxi, riders, etc...)" para el cuál **Gocleer** y **SATCAP** presentaron sus soluciones mediante un pitch.

"Desde mi actual posición como responsable del área de innovación de una compañía y teniendo en cuenta mi experiencia como emprendedor ha sido una sesión ideal para quienes se encuentran en estos dos bandos, no solo por escuchar ejemplos reales sino porque en congresos, conferencias y charlas entorno a ecosistemas de innovación hace falta mostrar la practicidad del proceso, intentando mostrar el cómo dejando de lado la teoría."

70
Registrados

72%
NPS



PROGRAMA DE SOFTLANDING CHILE

16 de junio al 7 de julio de 2022

Este completo Programa de Softlanding se creó para todas aquellas empresas que estuviesen interesadas en obtener el know-how e información útil antes de desembarcar con su negocio en Chile. Para ello, convocamos a expertos en la industria a aportar su conocimiento de manera colaborativa.

Agradecemos enormemente su participación a:

Carolina Triat Álvarez | Directora Senior | Fitch Ratings

David Gibert | CEO | Grupo MOK

Pablo Parada | Gerente Comercial | Grupo MOK

Pablo Acevedo | Socio & Director | Flores Acevedo Abogados

Cristián Reyes | Senior Counsel | ANINAT Abogados

Óscar Gárate | Abogado | ANINAT Abogados

Hugues Bertin | Founder & CEO | Digital Insurance LatAm

Diego Fernández León | Co-Founder | Simplee Seguros

Matías Stäger | Co-Founder | QuePlan

Cristian Maturana | Head of Sales | LISA Insurtech

Nicolás Pavez | Co-Founder | Seguros Klare

Roberto Izikson | Gerente Asuntos Públicos | CADEM

Pilar Valenzuela | Ejecutiva Promoción y Desarrollo | InnovaChile

Sergio Montero | Scouting Manager | Start-Up Chile

¡Gracias!



Flores Acevedo
ABOGADOS

GRUPO
MOK
Más valor para tus clientes

Fitch Ratings

Digital
insurance
LATAM

klare

LISA
insurtech

simplee,

QuePlan.cl

ST>RT-UP
CHILE

CADEM
RESEARCH & ESTRATEGIA

InnovaChile
CORFO



DESAYUNOS DE VINCULACIÓN

De agosto a noviembre de 2022

En el marco de generar vínculos entre los Socios Colaborativos y las insurtechs asociadas, organizamos desayunos presenciales donde cada compañía eligió 2 a 3 insurtechs con las cuales profundizar el entendimiento de sus soluciones tecnológicas, basados en algunos de sus dolores actuales y en las perspectivas de desarrollo futuras.

Es muy interesante ver cómo las insurtechs, al tener un equipo importante de desarrolladores internos, logran adaptarse con facilidad a las necesidades planteadas por las compañías, cuando sus soluciones requieren algunos ajustes para hacer match al 100% con las oportunidades de mejora. Luego de los 7 desayunos realizados se generaron entre 1 y 3 instancias posteriores de reunión por compañía.

Los desayunos que se llevaron a cabo fueron:

- Seguros SURA con: Wisecity, Boreal y BSP Inspector
- 4Life Seguros con: TeleDoc, Tutenlabs y Klare
- Grupo MOK con: Betterfly, QuePlan, Klare
- Vida Security con: Tutenlabs, 123Seguro y Simplee
- Mercer con: Gerty y OneLife
- Zurich con: AccuHealth, Boreal, Salvataggio y TeleDoc
- THB con: Klare, Activar, Compara Online y Simplee

"Extraordinaria iniciativa!!! ...cada vez me siento más cómodo."

"El acompañamiento de Andrea como moderadora es excelente. Además la posibilidad de networking con otros asociados es bien fluida."

"Una iniciativa muy buena, a nosotros nos sirve enormemente tener estas conversaciones con empresas del mismo rubro, que están con las ganas y el conocimiento para cambiar la historia del rubro asegurador, ser más transparente, tecnologizados"

7

Desayunos

7

Compañías

15

Insurtechs

+21

Conexiones



OPEN NETWORKING

3 de noviembre de 2022

Junto a nuestros amigos de InsureTech Connect decidimos llevar a cabo un evento de vinculación para asociados e invitados externos, con el fin de reunir a los 50 top players de la industria aseguradora chilena, un mismo día en un mismo lugar.

Nos acompañó el Director General de Regulación de Conducta de la Comisión para Mercado Financiero (CMF), Patricio Valenzuela Concha, con algunos insights de la Ley Fintech y su inminente proceso de implementación.

"Tremendo evento y oportunidad de compartir, esto es vivir el ecosistema Insurtech. Muchas gracias InsurteChile!!!!!!"

"Gran evento y un placer juntarse con tantos amigos!! En 2 años, es increíble lo que recorrió InsurteChile y esto, recién empieza."

"Muy bueno, me permitió compartir distendidamente con personas muy interesantes y escuchar de primera fuente nuevos proyectos que pueden transformarse en lindas oportunidades de negocio."

"Muchas gracias InsurteChile por este evento tan relevante para la industria y el ecosistema. Felices de ser parte de esta asociación y seguir aportando desde nuestra expertis tecnológica en el desarrollo y maduración del ecosistema Insurtech."

Tenemos un tremendo y potente ecosistema Insurtech en Chile y de exportación a toda Latam. Un especial agradecimiento a Andrea Triat y todo su equipo por hacer posible este Open Networking 2022. "

44

Asistentes

78%

NPS

OPEN NETWORKING

LOS 50 TOP PLAYERS DE LA INDUSTRIA ASEGURODORA SE JUNTAN EN UN AFTER OFFICE EXCLUSIVO

HOY JUEVES 3 DE NOVIEMBRE | 19:30 HRS.

Cupos limitados e intransferibles



RELACIONAMIENTO CON LA SOCIEDAD



ABOUT US

A team of professionals from different countries and backgrounds who have joined forces to support the insurance industry in Chile and Latin America.

OUR PURPOSE

Our purpose is to support the insurance industry in Chile and Latin America by providing them with the latest technology and knowledge to help them stay competitive and innovative.

IF YOU ARE
AN INSURTECH,
AN ACCELERATOR,
OR AN INSURANCE
CARRIER INTERESTED
IN CHILE OR LATAM,
JOIN US!

RELACIONAMIENTO CON LA SOCIEDAD

En el contexto de la comida anual de ACOSEG fuimos invitados a compartir nuestra visión respecto del estado de las insurtech y las perspectivas de futuro.



Desayuno de lanzamiento de la Semana del Emprendimiento de la Facultad de Economía y Negocios - Universidad de Chile



Agradecidos con la Pontificia Universidad Católica de Chile por invitarnos a participar y poder mostrar las soluciones y eficiencias generadas por las Insurtechs chilenas, en la Clase de Estrategia y Nuevos Modelos de Negocios de la Carrera de Ingeniería Comercial en su 5to año de formación”



Desayuno sobre el Rol de las Criptomonedas en las Finanzas de Hoy. Invitación de Valtin Capital, Buda.com y Torretti & Cía.



La Universidad Adolfo Ibañez nos invitó a participar y mostrar lo que está desarrollando el mundo Insurtech, tanto en Chile como en la región, en el curso sobre innovación dentro de ecosistemas digitales para su posgrado de Transformación Digital.

Convención Internacional de la Industria Aseguradora (CIIA) Organizado por la Asociación de Aseguradores de Chile A.G (AACCH).

INSURETECH CONNECT

Las Vegas septiembre 2022

¡Esta fue nuestra primera
experiencia como Asociación
en ITC Las Vegas!



Tres días en los que, por supuesto, estuvo Chile con una delegación donde estuvo presente Insurtech Chile representada por Andrea Triat, directora ejecutiva, más algunas insurtech relevantes del mercado que participaron individualmente con sus stands tales como Simplee, LISA Insurtech, Jooycar, QuePlan, Digital Insurance LatAm, HCS Capital, entre otras.

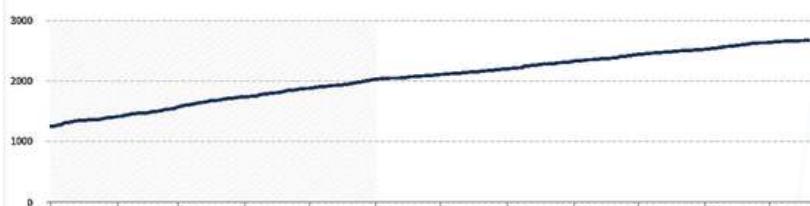


MÉTRICAS DE REDES SOCIALES

MÉTRICAS LINKEDIN

PERIODO ENERO - DICIEMBRE 2022

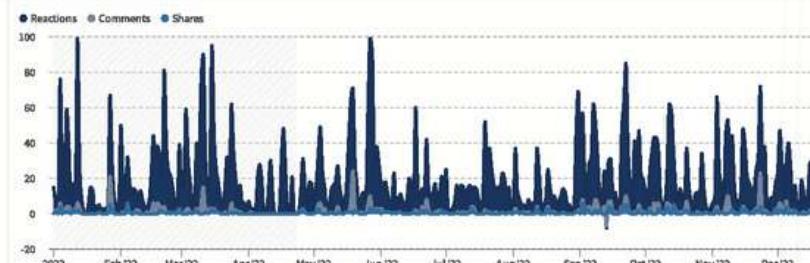
2.7K
Seguidores



276
Publicaciones



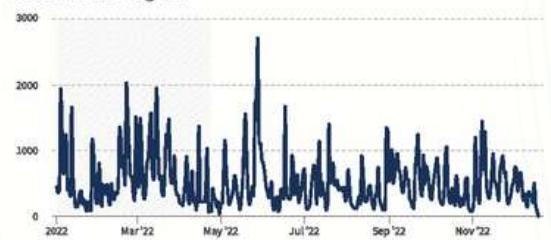
6.8K
Interacciones



6.2K
Reacciones
en página

349
Comentarios

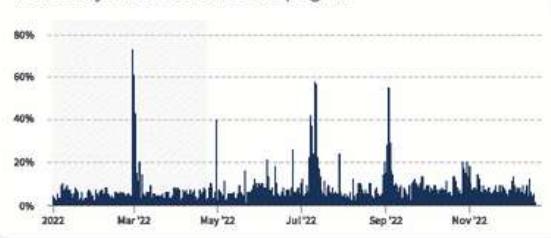
Alcance de Página



219
Comparticiones
de página

22K
Clics

Porcentaje interacción con la página



MÉTRICAS WEB

PERIODO SEPTIEMBRE - DICIEMBRE 2022

Usuarios Totales:

1,2 mil

Usuarios recurrentes:

234

Visitas Totales:

2,9 mil

Visitas Promedio por Usuario:

2,4

Páginas más visitadas:

1º

Home Page

2º

Nosotros

3º

Qué hacemos

4º

Eventos

5º

Biblioteca

6º

Noticias

Artículos más visitados

82 visitas

El futuro es
On Demand

78 visitas

Presentamos Boreal
Car tracking

59 visitas

Garantía Segura
Sigue Creciendo

Origen de los usuarios:

535

Busquedas
orgánicas

535

Ingresos
directos

139

Redes
Sociales

32

Referido de
otros sitios

País Usuarios

672

Chile

218

Estados Unidos

68

Argentina

28

Colombia

La información expuesta aquí corresponde a los datos recolectados desde el 1 de septiembre de 2022, cuando el nuevo sitio web comenzó a funcionar.

MÉTRICAS MAILCHIMP

PERIODO ENERO - DICIEMBRE 2022

Total De Campañas
Enviadas

58

Newsletter
Mensuales

12

Datos Totales de Campañas

329,9

Aperturas:
promedio por
campaña

46,4%

Tasa de
apertura

52,7

Clicks
promedio por
campaña

Datos Campañas Newsletter mensual

462,7

Aperturas:
promedio por
campaña

38%

Tasa de
apertura

49,2

Clicks
promedio por
campaña

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA



PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

El ejercicio de Planificación Estratégica junto a nuestros asociados, surge de la necesidad que los próximos pasos que demos como Asociación sean el reflejo del interés común y mayoritario de todos los que componemos esta Asociación.

Así el 1° de Septiembre de 2022, con una representatividad del 66% (41 Asociados a esa fecha), nos reunimos 27 empresas y trabajamos una mañana completa en definir cuáles serían esos pasos de manera de garantizar el cumplimiento de nuestros objetivos estratégicos que son:

1. Fomentar el desarrollo del Ecosistema Insurtech en Chile a través de la colaboración.
2. Acelerar el desarrollo del Mercado Asegurador a través de la tecnología enriqueciendo la propuesta de valor de Industria Aseguradora.
3. Trabajar colaborativamente con otros actores de la sociedad para hacer los seguros más inclusivos.



RESULTADOS

De las mesas de trabajo, y sus respectivas rotaciones, se obtuvieron más de 60 propuestas, acciones e iniciativas de desarrollo que decidimos abordaremos en 5 Squads de Trabajo durante los próximos 12 a 24 meses, esperamos al cierre de 2024 haber cumplido los 15 objetivos propuestos en total:



VINCULACIÓN NACIONAL

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



POSICIONAMIENTO DE MARCA

1. Posicionar la marca "InsurteChile" y sus empresas 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.



REGULACIÓN

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



ECOSISTEMA INTERNACIONAL

1. Vinculación y acercamiento de Venture Capitals.
2. Alianza con Pro Chile para rondas de negocios.



ATRACCIÓN DE TALENTO

1. Crear Curso Insurtech Universidades Electivos/Postgrado

¡YA ESTAMOS TRABAJANDO!

Agradecemos a todas aquellas personas que participan activamente dentro de alguno de los 5 squads, aportando con su tiempo, su mirada y su trabajo para poder impulsar los objetivos propuestos para la Asociación.



klare



Deloitte.



Deloitte.



Las últimas reuniones de Squads del año.



ONEPAGER



INDICE

INSURTECHS

37. 123Seguro
38. AccuHealth
39. Activar
40. AseguraOnline
41. Betterfly
42. Boreal
43. Cacttus
44. Ceptinel
45. Compara Online
46. FinFast
47. FraudKeeper
48. Garantía Segura
49. Gerty
50. Jooycar

51. Seguros Klare

52. LISA Insurtech

53. Mi Portal Seguro

54. NET Seguros

55. Noovo

56. OneLife

57. QuePlan

58. Salvataggio

59. SATCAP

60. Segurón

61. Simplee Seguros

62. TeleDoc

63. TrustRent

64. Tutenlabs

65. Wisecity

STARTUPS

66. Cosanta

67. Firmex

68. Selyt

ACELERADORES

69. Coldview

70. Continuum

71. Deloitte

72. Digital Insurance LatAm

73. HCS Capital

74. HK IT EXPERTS



Perfil

Sector: Insurance

Tipo de producto: Distribution & Policy Management

Nombre de Producto: 123Seguro

Fecha de lanzamiento: 2010

Personas en el equipo: 200+

Países Operación

- Chile
- Brasil
- Argentina
- Colombia

Productos

- Autos
- Vida
- PYMEs

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

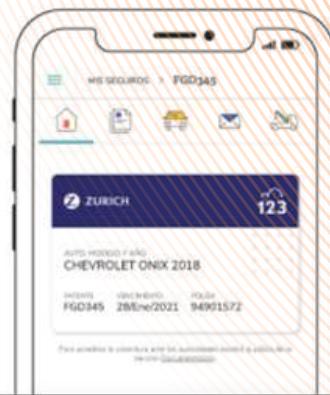


Patrick Summers
CGO
Despegar
eBay

Contacto

Bruno Ferrari
 bruno.ferrari@123seguro.com
 www.123seguro.com
 Updated: 12/2021

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 40+ 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 cuatro de los mayores mercados de la región. Expandiendo 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 homa

Perfil

Sector: Vida & Salud

Tipo de producto: Super App de servicios integrados, remotos y personalizados que entrega orientación médica, cuidados y bienestar.

Nombre de Producto: homa

Fecha de lanzamiento: marzo 2023

Personas en el equipo: 20

Paises Operación:

- Chile
- Brasil

Productos Operación:

- Accu App
- Accu Telemonitor
- homa Super App

Equipo / C-Level



Francisco Cifuentes Z.
Cofundador y CEO

- Ing. Comercial, U de Santiago
- MBA PUC



Vicente Santa Cruz V.
Cofundador y CTO/CDO

- 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: 15/11/2022

Cuidado & Acompañamiento Poblacional

Problema

Más del 75% de la siniestralidad en polizas de seguros de salud es generado por patologías crónicas y factores de riesgo no controlados. Esto impacta negativamente el costo de pólizas y gasto de bolsillo de las personas que perciben no estar atendidas ni cubiertas en salud.

Las personas se enfrentan a soluciones y beneficios fragmentados que desconocen y/o no saben acceder.

Solución

Hospital virtual que integra servicios personalizados para usuarios a través una plataforma de adherencia y comportamiento. Queremos impactar significativamente en el cuidado y bienestar de las personas utilizando tecnología, información personalizada e incentivos para que mejoren significativamente su bienestar.

A nivel de usuarios (B2C) entregamos un acompañamiento resolutivo en cuidado y bienestar con menor gasto de bolsillo y mas prevención.

A nivel corporativo y seguros (B2B) gestionamos el riesgo de siniestralidad poblacional e influimos en su comportamiento fomentando buenas prácticas en el uso de beneficios.

Producto

Nueva plataforma tecnológica (homa) de gestión de adherencia y comportamiento montada en una Super App que recoge información del usuario, personaliza los servicios y prestaciones, y se comunica en tiempo real 24/7 con el soporte de un hospital virtual.

La aplicación integra 1) mensajería instantánea 2) servicios disponibles en el hospital virtual 3) actúa como agregador de teleservicios (cuidado & bienestar) disponibles en el mercado que el usuario accede a través de convenios.

Mercado

Principales clientes son compañías de seguros (primera y segunda capa), prestadores privados y públicos y corporaciones. Actualmente operamos en Chile con todos los servicios. Tenemos una oficina en Brasil/Sao Paulo prospectando el mercado.

Modelo de negocio

Nuestra solución es una aplicación de suscripción mensual a través de un modelo B2B2C que le da acceso al usuario a través de patrocinadores.

Roadmap





El seguro que hacía falta. Ahorrá en tu seguro pagando sólo por lo que usás.

Perfil

Sector: Insurtech

Tipo de producto: Seguros On-Demand

Nombre de Producto: Activar

Fecha de lanzamiento: Agosto 2022

Personas en el equipo: 3

Paises Operación:

- Argentina

Productos Operación:

- Motos
- Autos Clasicos

Equipo / C-Level



Mariano Barone
Fundador

- Economista en Universidad de Buenos Aires
- Productor Asesor de Seguros
- Desarrollador Full Stack

Contacto

Mariano Barone

✉️ mbarone@activar.app

🌐 activar.app

🕒 Updated: Agosto 2022

Problema

Muchas personas pagan por seguros anuales cuando los usan realmente muy poco. Esto genera costos altos innecesarios para los asegurados, quienes tampoco tienen control sobre sus pólizas ni diferenciación por uso.

Solución

Activar proporciona una plataforma que permite a las aseguradoras ofrecer seguros on-demand a sus clientes, a través de todos sus canales (venta directa, bancos, productores o agentes y brokers).

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

La plataforma se compone de una WebApp para que los intermediarios de la aseguradora puedan ofrecer seguros on-demand a sus clientes, y de una App en donde los asegurados tienen el control de su póliza y la activan según su uso.

Además ofrecemos APIs para que la aseguradora pueda integrarse completamente, gestionamos los pagos y reducimos el fraude ya que pedimos fotos para activar la póliza.



Mercado

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

Modelo de negocio

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

Roadmap





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@seguroslascondes.cl
www.aseguraonline.cl
 Updated: 12-2022

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



Problema

Un problema que envuelve al mercado asegurador es la falta de información y compresión de los producto 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





Perfil

Sector: Insurtech y Bienestar

Corporativo

Tipo de producto: Plataforma que promueve el bienestar físico, mental y financiero a través del propósito

Nombre de Producto: Betterfly

Fecha de lanzamiento: Agosto 2020

Personas en el equipo: +500

Países Operación:

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

Productos Operación:

- Plataforma Betterfly
- Wallet
- Betterfly Heroes: plataforma de crowdfunding social
- Betterfly Store: marketplace

Equipo / C-Level



Eduardo della Maggiora
Fundador y CEO



Cristóbal della Maggiora
Co-Fundador y COO



Andrés O'Ryan
Chile Country Officer

Contacto

Ricardo San Martín

rsanmartin@betterfly.com

betterfly.com

Updated: Diciembre 2022

"(Misión)"

Problema

A muchas personas y empresas les resulta difícil acceder a la posibilidad de impactar sus comunidades y al medioambiente y obtener protección financiera y servicios o herramientas de bienestar, que los motiven a alcanzar la mejor versión de sí mismos.

Solución

A través de Betterfly queremos democratizar el acceso al bienestar físico, mental y financiero, utilizando la tecnología, la empatía y el propósito para empoderar e inspirar a las personas convertirse en la mejor versión de sí mismas e impactar positivamente a sus comunidades y el medioambiente.

Apoyamos a las empresas con un propuesta integral de protección, propósito y prevención para fidelizar a sus colaboradores y clientes.

Producto

Suscripción a una plataforma de bienestar que transforma los hábitos saludables de las personas en donaciones sociales y un seguro de vida cuya cobertura crece sin costo.

Mercado

Actualmente opera en los mercados de Chile, Brasil, México, Perú, Ecuador, Colombia y España. En 2023 tiene proyectado la entrada a Argentina.

Modelo de negocio

Nuestra plataforma se comercializa como una suscripción mensual por colaborador/cliente que entrega acceso a un seguro de vida e invalidez dinámico, telemedicina y acceso a diferentes servicios digitales para el bienestar físico, mental y financiero, además de la oportunidad de hacer donaciones a diferentes causas sociales tangibles.

Roadmap





Perfil

Sector: Seguros
Tipo de producto: SaaS
Nombre de Producto: Boreal
Fecha de lanzamiento: 01-03-2017
Personas en el equipo: 5

Paises Operación

- Chile

Productos Operación

- Boreal Inspección y Autoinspección de Riesgos
- Boreal Evaluación de Daños
- Boreal Market Central de Repuestos
- Boreal Valor Comercial
- Boreal Car Tracking
- Boreal Tasaciones y Remates
- Boreal Asistencia Vial y Hogar

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: 05-10-2022

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.
- 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.
- Gestión de Proceso de Compra de Repuestos:** orientado a supervisores y ejecutivos de compra de repuestos; provee la automatización de la solicitud y análisis de cotizaciones, generación de órdenes, seguimiento de despacho, reportes e informes de gestión.
- Valor Comercial:** aplicativo web y apps móviles que provee el cálculo del valor comercial de los autos, de una forma ágil y sencilla.
- Car Tracking:** solución que permite la captura de información de registro de ingresos y disponibilidad de retiro de los autos en reparación en los talleres.
- 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 viales y hogar.

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





“Tu próxima consulta al veterinario podría ser gratis”

Perfil

- **Sector:** Seguros generales
- **Tipo de productos:** Seguro de mascotas con reembolsos ultrarrápidos
- **Nombre de producto:** Cacttus
- **Fecha de lanzamiento:** Abril 2022
- **Personas en el equipo:** 10

Países operación

- Chile

Productos operación

- Seguro de mascotas

Equipo / C-Level



Agustín Escobar · CEO
Físico
Pontificia Universidad Católica de Chile



Vicente Escobar · COO
Infante de marina
Armada de Chile



Milan Rafaeli · CPO
Ingeniero comercial
Pontificia Universidad Católica de Chile



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

Contacto

Agustín Escobar

agustin@cacttus.cl

www.cacttus.cl

Updated: Diciembre 2022

Problema

Los clientes de seguros están muy insatisfechos con el servicio que actualmente reciben: esperan semanas para contratar y meses para que les reembolsen en un proceso offline y poco transparente.

Solución

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

Producto

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

Mercado

El mercado de mascotas, autos y casas en LATAM es de \$123 miles de millones de dólares. Actualmente, estamos en Chile y creciendo 30% mes sobre mes. Proyectamos abrirnos a otros mercados a finales del próximo año.

Modelo de negocio

Comisión por venta y operación de seguros.

Roadmap



CEPTINEL RegTech

Perfil

Sector: RegTech, Fintech, Insurtech

Tipo de producto: Plataforma de monitoreo transaccional

Nombre de Producto: Ceptinel

Fecha de lanzamiento: 2019

Personas en el equipo: 15

Países Operación:

- Chile
- Perú
- Panamá

Productos Operación:

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

Equipo / C-Level



Igal Neiman
Director Ejecutivo



Katherine Hellman
CPO



Gerardo Schudeck
CEO LATAM

Contacto

Gerardo Schudeck



gerardo@ceptinel.com



www.ceptinel.com



Updated: Octubre 2022

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

Problema

El gran volumen de datos que las áreas de cumplimiento, legal, operaciones, riesgos y auditoría 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 y Panamá en la industria aseguradora, bancaria, pensiones, corredoras de bolsa 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

Paises 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
- Tech lead



Jonathan Alle
Car Insurance Chile &
Colombia Leader
- Matrix Consulting



María Sol González
Chief Operating Officer
- Vostu



Mariano Trullenque
Chief Operating Officer
- Boston Consulting
Group

Contacto

Nicolás Fernández

nfernandez@comparaonline.com

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

Updated: 11/2022

Ven a lo Seguro, Compara y compra

Problema

Todo comenzó porque en el sector de los seguros es demasiado complicado contratar un buen seguro para vehículos en Chile. Se deben invertir demasiadas horas para llamar, solicitar cotizaciones y entender términos complicados, entre muchos otros factores.

Solución

En ComparaOnline se utiliza la tecnología para construir un sitio con toda la información de los principales seguros automotrices, asistencia en viajes, SOAP, y productos financieros, para así permitir su contratación online, conectando a los usuarios con las aseguradoras y los productos que más se ajusten a sus necesidades.

Producto

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.

Acompañamos al usuario durante todo el proceso y le explicamos todo lo que necesita saber para no pasar por alto la letra chica. Tenemos todas las ofertas del mercado, así que garantizamos el mejor precio, acorde a las necesidades de cada cliente.

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:

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: 75

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Garantías
- Factoring
- Seguros

Equipo / C-Level



Cristóbal Brunetti J.
CEO & Co-Founder

- Ultramar



Ivonne Troncoso A.
Gerente Digital
• Transbank



Eduardo Larriaga A.
Gerente Comercial Mktg
• COVAL



Fernanda Vergara L.
Gerente Seguros
• Metlife

Contacto

Fernanda Vergara Lobos

fvergara@finfast.com

www.finfast.com

Updated: Julio 2022

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

Problema

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

Solución

La plataforma FinFast facilita a las empresas el acceso a mejores soluciones financieras, usando la tecnología para desarrollar los productos que necesitan. De manera que el usuario pueda autogestionarlos en base a su propia demanda, sin contratiempos.

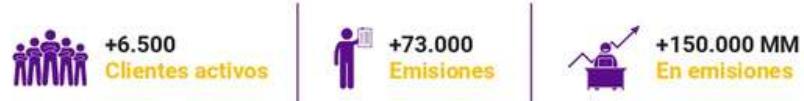
Ofrecemos la activación de líneas de Garantías para que el usuario pueda emitirlas 24/7. Además, puede administrar y ceder sus facturas cuando requiera liquidez con nuestro Factoring y acceder a una parrilla de seguros pensados para su empresa.

Producto

- Plataforma digital *all in one* que permite al usuario la obtención de múltiples productos financieros:
- Garantías, mediante Certificados de fianza (SAGR) y Pólizas (Cías. Seguro)
- Factoring
- Seguros, desde COVID hasta Todo riesgo de construcción.

Mercado

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



Modelo de negocio

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

Roadmap



FRAUDKEEPER

Perfil

Sector: Seguros / Fraude

Tipo de producto: Software de detección y prevención de fraude

Nombre de Producto: FraudKeeper

Fecha de lanzamiento:

Personas en el equipo: 20

Paises Operación:

- Chile
- Argentina
- Mexico
- Guatemala

Productos Operación:

- Siniestros
- Suscripción
- Renovación
- Modelos predictivos

Equipo / C-Level



Daniel Gabas
CEO & CoFounder
Ing Sistemas
20 años en seguros



Leandro Rios
COO & CoFounder
Ing Industrial
CFO



Luciano Callero
CIO & CoFounder
Ing Sistemas
19 años en seguros

Contacto

- ✉ Daniel Gabas
✉ Daniel.gabas@fraudkeeper.com
🌐 www.fraudkeeper.com
📅 Updated: Nov 2022

Análítica predictiva al servicio de las aseguradoras y los asegurados honestos

Problema

El fraude, en el mercado de seguros, afecta tanto la rentabilidad de las empresas como a cada uno de los asegurados honestos, cuya experiencia se ve afectada por mecanismos de análisis rústicos, tradicionales, lentos y poco precisos.

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.

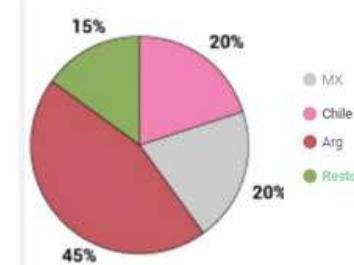
Mercado

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



Daniela Depix
Gerente Comercial
UFT

- UAI

Contacto

Daniela Depix Arriagada

daniela.depix@grupoinsurex.cl

www.garantiasegura.cl

Updated: 21.12.2022

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 pagareés, 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 pagareés o contragarantías, todo esto en un solo lugar www.garantiasegura.cl.

Producto

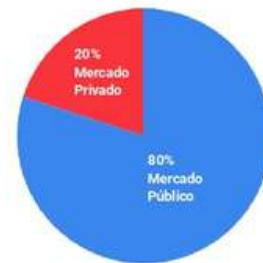
Plataforma digital que emite en línea, pólizas de garantía para Mercado Público, cuyo objetivo es respaldar a las pequeñas y medianas empresas que buscan convertirse en proveedores del Estado, otorgándoles acceso en tiempo real a pólizas de garantía, de Seriedad de la Oferta y Fiel Cumplimiento de Contrato, Correcto Uso de Anticipos y Correcta Ejecución de Obra, de manera fácil, rápida, segura y con cero burocracia.

A partir de Diciembre de 2021 se amplía el concepto para ofrecer servicios financieros digitales a Pymes, como: Pólizas para Mercado Privado, seguros, entre otros.

Mercado

Todas aquellas entidades que requieran pólizas de garantía, tanto personas naturales como jurídicas y estatales o privadas.

La plataforma cuenta con + 5.000 clientes y + 8.500 usuarios, posicionándose como unos de los ecosistemas digitales de Pymes más disruptivo del último tiempo en el mercado de las Insurtech locales y de la región.



Modelo de negocio

Gestión 100% Online de pólizas de garantía, con líneas de garantía de UF 5.000 por cliente, no utiliza líneas de crédito ni capital financiero, no genera intereses ni costos de emisión, pago en línea por Webpay y es un producto aprobado por todas las instituciones estatales.

Roadmap





"Conectamos Financiadores con prestadores de salud, entregando a los pacientes "

Perfil

Sector: Insurance, Credits & Biometrics
Tipo de producto: SaaS and PaaS
Nombre de Producto: Gerty
Fecha de lanzamiento: Enero 2021
Personas en el equipo: 6 FTE

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Dental Insurance
- POS Financing
- Face Recognition:
Biometric Authentication

Equipo / C-Level



José María Iruretagoyena
CEO
- Universidad Mayor
- DMD MSD



John Owen
CTO
- PUC

Contacto

José María Iruretagoyena
✉ jmio@gerty.com
🌐 www.gerty.com
🕒 Updated: Dic 2021

Problema

El financiamiento en salud es entregado por distintas entidades financieras (Seguros complementarios, empresas de crédito, Isapres, etc.) a través de procesos manuales, costosos, complejos y tediosos para los pacientes y finanziadores. Esto no sólo en Chile, si no que en todo el mundo, limitando el acceso a la salud de miles de personas.

Solución

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

Producto

Gerty Health es el ecosistema de acceso a financiamiento en salud con control de fraude. Este ecosistema utiliza distintas APIs para la integración de las plataformas de los prestadores de salud y de los finanziadores de salud, como por ejemplo las compañías de seguro, permitiendo la liquidación en línea de siniestros de salud.

Gerty ID es un servicio SaaS de biometría facial con liveness detection y challenge response para control de spoofing en transacciones de cualquier tipo. Con una simple integración a la API de Gerty ID puedes validar identidad de tus usuarios para Transacciones bancarias y crediticias, enrolamiento de usuarios, ingreso a plataforma, autorizaciones, etc.



Mercado

A menos de 1 año de haber iniciado, Gerty opera en Chile trabajando con 6 finanziadores distintos, cientos de miles de transacciones y más de USD \$2M procesados solo este primer año de funcionamiento.

El problema que resolvemos existe a nivel mundial sin una solución tecnológica escalable como la que creamos en Gerty.

Modelo de negocio

Gerty Health funciona recaudando un porcentaje transaccional en los pagos realizados por Gerty a los prestadores de salud. Para las compañías de seguro no hay costos de integración y posee un costo mensual base bajo.

Roadmap

Lanzamiento	First Customer	USD\$1M	Primera póliza 100% procesada por Gerty
Enero 2021	Feb 2021	Ago 2021	Dic 2021



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 v  eh  culos, 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 v  eh  culos como de flotas, no tienen visibilidad del impacto de sus hábitos de manejo, ni incentivos para mejorarlo.

Solución

Jooycar crea un ecosistema impulsado por IoT, cuyo objetivo es ofrecer a los propietarios de v  eh  culos 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 v  eh  culo 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 v  eh  culos.

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 est  a presente en el mercado Latinoam  rico 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 v  eh  culos particulares (B2B2C).

Roadmap





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

Paises 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

"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."

Problema

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

Solución

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

Producto

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

Te lo explicamos con

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 amarras 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.

Contacto

Nicolas Pavez

nicolas.pavez@klare.cl

www.klare.cl

Updated: 1/06/2021

Roadmap





Perfil

Sector: Insurance & Bank

Tipo de producto: SaaS

Nombre de Producto: LISA Claims

Fecha de lanzamiento: Mayo 2019

Personas en el equipo: 31 FTE

Países operación:

- Chile
- Perú
- España
- Colombia
- México
- Argentina
- EEUU

Productos operación:

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

Equipo / C-Level

Gino Volpi CEO



- UTFSM
- Polytechnic of California

Esteban Izarra COO



- Universidad de Belgrano
- ISEP - école d'ingénieurs du numérique
- Universidad Católica Argentina

Contacto

Gino Volpi



gino@lisainsurtech.com



lisainsurtech.com



Updated: 23/12/2022

Ayudamos a las compañías de seguros de todo el mundo a gestionar sus siniestros de una manera simple, rápida y eficiente.

Problema

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

Solución

A través del uso de inteligencia artificial para la captura de evidencia y la automatización de las reglas de negocios, LISA optimiza la gestión de siniestros y devuelve a las aseguradoras 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 clientes.

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 documental y de imágenes relevante para el procesamiento de un siniestro y luego aplica las reglas de negocios definidas por el cliente. Así, se logra una automatización total desde el FNOL hasta el pago.



- Liquidación de siniestros fast-track en tan solo 2 minutos.
- Requiere esfuerzo mínimo del equipo de TI internos.

Mercado

Actualmente contamos con operaciones en Chile, Argentina, México, Colombia, Perú y España. Además, estamos realizando las primeras pruebas de concepto en Estados Unidos.



Modelo de negocio

LISA Claims se vende en modalidad SaaS mensual, donde cobramos un setup por producto/ramo y luego un fee mensual por siniestro procesado, con precios ajustados al volumen.

Roadmap





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
- Otros

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
 Updated: diciembre 2022

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 lleva 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
UF 317
millones



Mercado
Objetivo
UF 6.3
millones



Market
Share
4%
del MO



Mercado objetivo

Empresas: Activas > UF 50.000
Personas: 20+ con auto y casa.



Segmentos

Personas: Funcionarios de empresas
Empresas: Clientes B2B, Software especializado, Bancos.



Competencia y alternativas

Competencia: Compañías
Alternativas: Sitios de venta online

Modelo de negocio

Ingresos por comisiones sobre las ventas de seguro



12% promedio



Ingresos Market Place

Roadmap



www.miportalseguro.com



ASEGURAMOS TU MUNDO

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

Paises Operación:

- Chile

Productos Operación:

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

Equipo / C-Level



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
🌐 www.netseguros.cl
🕒 Updated: Diciembre 2022

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, un servicio 100% digital, de manera fácil, rápida y a un precio justo.

Además de asesorar en forma personalizada los requerimientos del cliente de manera de buscar el seguro que realmente necesita.

Producto

A través de nuestra plataforma, les damos acceso a todos los seguros con las mejores Compañías del Mercado, entregar un servicio online de fácil contratación y sin tanto papeleo.

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, asegurándonos de que alcance el mejor nivel de satisfacción.

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





Noovo
Ganamos Todos

Perfil

Sector: Insurance

Tipo de producto:

Nombre de Producto: Noovo

Fecha de lanzamiento: Diciembre 2020

Personas en el equipo: 10 FTE

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Seguro Auto

Equipo / C-Level



Rodrigo Morales G.
Director Ejecutivo
- PUCV
- Ingeniero Comercial



Álvaro Wrobbel M.
Director Ejecutivo
- USTM
- Ingeniero Civil

Contacto

Rodrigo Morales
✉️ rrmorales@noovo.cl
🌐 www.noovo.cl
⌚ Updated: 13/12/2021

Problema

Clients con seguro de auto vigente desconocen si mantienen la mejor alternativa disponible tanto en precio como producto.

Porque adquieren seguros en forma impulsiva y con bajo conocimiento de seguros, sus coberturas y precios.

Solución

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

Bajo este modelo, Noovo conociendo las actuales condiciones del seguro, busca y propone producto más conveniente al recomendado.

Producto

Plataforma 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 y Perú.

Modelo de negocio

Noovo comercializa seguros bajo el modelo de recomendación participando en ingresos por colocación y participación en la intermediación recurrente.

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

Paises 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 Tomás Goicoechea
Nervi | CEO
- 13 Años en el mercado asegurador
- Metlife



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



Andrés Galméz | CTO
- 10 años con
laboratorio
tecnológico
Codebooster

Contacto

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

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

Problema

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

Solución

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

Producto

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

FLUJO DE OPERACION



Mercado

Actualmente estamos operando en el mercado en Chile, en proceso de abrir operación en Miami año 2022, próximamente 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





"El futuro de los marketplace de seguros de salud"

Perfil

Sector: Insurtech
Tipo de producto: Marketplace
Nombre de Producto: QuePlan.cl
Fecha de lanzamiento: Abril 2017
Personas en el equipo: 53

Países Operación:

- Chile
- Perú
- Colombia

Productos Operación:

- Salud
- Vida
- Saas

Equipo / C-Level



Ryan Kerr
CCO & Co-Founder
- Commercial Engineer
- Surfer



Matías Stäger
CTO & Co-founder
- Civil Engineer
- Licensed Pilot



Florencia Maira
COO
- Civil Engineer

Contacto

Ryan Kerr
✉ rkerr@queplan.cl
🌐 www.queplan.cl
🕒 Updated: 14/10/2021

Problema

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

Solución

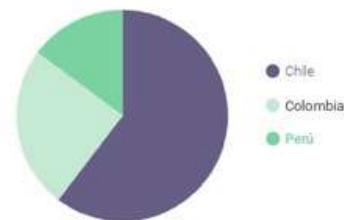
QuePlan es el futuro de los Marketplace de seguros de salud. Ayuda a las personas a comparar fácilmente las opciones del mercado y a contratar cualquier producto con sólo algunos *clicks*. A través de algoritmos robustos, QuePlan clasifica miles de alternativas y hace recomendaciones inteligentes para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

Producto

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

Mercado

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



Modelo de negocio

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

Roadmap





Perfil

Sector: Insurtech

Tipo de producto: SaaS

Nombre de Producto: Salvataggio

Fecha de lanzamiento: Agosto 2019

Personas en el equipo: 8

Paises Operación:

- Chile

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 seguros.



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: Octubre 2022

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

Problema

Administración manual del 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 y tenemos proyectado para el próximo año expandirnos a Colombia y Ecuador.

Modelo de negocio

Salvataggio entrega una solución SaaS y cobra un fee mensual a la compañía de seguros el cual incluye: plataforma personalizada de uso exclusivo para la compañía, mesa de ayuda e incorporación de nuevas funcionalidades al producto.

Roadmap





Reducimos el riesgo vial en el transp de carga terrestre.

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

Paises Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Flotas de carga
- Cargas peligrosas
- Transporte interurbano

Equipo / C-Level



Pedro González M.
Fundador y CEO

- Ingeniero Electrónico UdeC
- 152MM en fondos levantados



Tomás Echaveguren N.
Science Advisor

- Doctor Ingeniería UdeC
- Director Gesitran UdeC

Contacto

Pedro González

pedro.gonzalez@satcap.com

www.satcap.com

Updated: 22-12-2022

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 rendimiento 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





Un seguro para cada etapa de tu vida.

Perfil

Sector: Seguros

Tipo de producto: Marketplace

Nombre de Producto: Segurón

Fecha de lanzamiento: 1 Octubre 2022

Personas en el equipo: 7

Paises 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 Informático
Senior Fullstack



Erick Morales

Senior Backend

Contacto

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

Problema

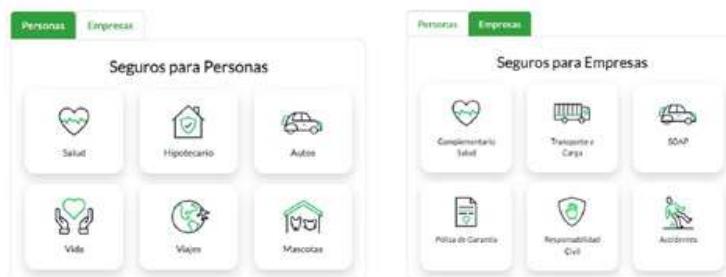
Las personas no conocen a cabalidad todos los riesgos a que se enfrentan y que podrían repercutir en una crisis financiera familiar o en la quiebra de su empresa. Toman, en general, decisiones que los hacen infra o sobre asegurarse. Solo según sus creencias y sin hacer comparativas entre compañías, precios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

Solución

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

Producto

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



Mercado

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

Modelo de negocio

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

Roadmap





Sector: Insurance broker
Tipo de producto: SME Insurance
Nombre de Producto: simplee.cl
Fecha de lanzamiento: sep 2020
Personas en el equipo: 37

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: 29/12/2022

¿Seguros complejos? Respuestas simples.
Ayudamos a las pymes a empoderarse para construir su propio seguro.

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. Además, tiene incorporado un asistente virtual que acompaña al usuario tanto en el proceso de cotización como en el proceso de venta.

Mercado

Actualmente, operamos en el mercado chileno, con fecha de inauguración de operaciones en México en enero del 2022. Sobre todo son tres tipo de pymes a las que nos dirigimos: startups, pymes comerciales y pymes de servicio independientes.

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





*"Mejoramos la calidad de vida de la comunidad
acercaiendo la salud a todos.
En el lugar y momento que lo necesiten"*

Perfil

Sector: Salud

Tipo de producto: Atención médica Online

Nombre de Producto: TeleDoc.cl

Fecha de lanzamiento: 2015

Personas en el Equipo: 70 FTE

País Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Salud

Equipo / C-Level



Carlos Schnapp

Fundado / Director Médico
- Médico Cirujano U de Chile
-Especialista en Obstetricia
y Ginecología U de Chile



Claudia Arpón

CEO - CoFounder
Ingeniero Comercial U de
Chile



Gustavo Cisternas

CTO
- Pontificia Universidad
Católica de Valparaíso

Contacto

Servicio al Cliente

info@teledoc.cl

www.teledoc.cl

Updated: 18/10/2021

Problema

Hace más de 6 años nos planteamos ¿Por qué los avances tecnológicos en el área de los servicios, aún no han llegado al sistema de salud chileno? ¿por qué no toda la comunidad puede acceder a una salud de calidad, inmediata y de menor costo? De la evolución de esa idea y el empuje de un equipo multidisciplinario, nace TeleDoc.cl

Solución

Nuestra misión es ayudar a las personas a tener una atención de salud de excelencia, más cercana, humana y accesible en cualquier momento y lugar, a través de la telemedicina y así poder romper toda barrera física que existe entre médico y paciente.

Producto

TeleDoc.cl es una plataforma de atención médica online. Nuestros servicios son:

- Atención medicina general 24/7
- Atención especialidades previa reserva de hora
- Médicos a domicilio
- Toma de muestras a domicilio
- Venta en línea de medicamentos
- Operativos preventivos
- Seguimiento a pacientes crónicos

Nuestras **consultas** pueden ser interpretadas simultáneamente en lengua de señas, creole e inglés.

Mercado

Actualmente, operamos en el mercado chileno y nos encontramos abriendo mercado en México y Colombia.



Modelo de negocio

Mercado B2B: Isapres, industria aseguradora y empresas.

Mercado B2C: Fonasa, ondemand y venta de planes de salud.

Roadmap





"Certificado Digital de Garantía"

Cubre a los propietarios contra daños generados en sus propiedades arrendadas

Perfil

Sector: Seguros, Inmobiliario

Tipo de producto: Garantía Digital

Nombre de Producto: "TrustRent"

Certificado Digital de Garantía

Fecha de lanzamiento: 2018

Personas en el equipo: 4

Paises Operación:

- Chile

Productos Operación:

Caucion de Garantia

Equipo / C-Level



Sergio Pizzagalli
CEO & Co Fundador
30+ años en Seguros
Ingeniero Civil Industrial
Actuario Matematico



Yves Delamare
Socio & Co Fundador
International SOS
Asesor en Suiza y Chile



Jose Miguel Cardenas
Socio & CMO
Ingeniero Civil Industrial
Experto Inmobiliario

Contacto

Sergio Pizzagalli
 sergio.pizzagalli@trustrent.cl
 www.trustrent.cl
 Updated: 10/2022

Problema

Si te toca un arrendatario catastrófico, la garantía entregada por los arrendatarios, no será suficiente para cubrir eventuales daños no reparados por éste, tampoco para cubrir los gastos de servicios básicos vencidos no pagados. Dada esta situación los propietarios quedan desprotegidos o mal protegidos.

Solución

TrustRent es un seguro de garantía diseñado para cubrir las pérdidas producidas por el incumplimiento de las obligaciones contractuales del arrendatario. Es una caución de garantía que cubre los posibles daños ocasionados en la propiedad y el pago de los servicios básicos vencidos (agua, luz, gas y gastos comunes).

Concretamente, el arrendatario paga una pequeña prima anual (aprox 1% del arriendo anual) para garantizar el fiel cumplimiento de sus obligaciones contractuales que son cuidar la propiedad y pagar las cuentas de servicios a tiempo.

Producto

TrustRent es muy práctico para ambas partes porque tiene un bajo costo para el arrendatario y no tiene costo para el propietario.

Nuestros canales de ventas son a través de corredores de propiedades afiliados a TrustRent quienes operan directamente en nuestra plataforma web.

Con este producto, la percepción de seriedad y compromiso del Administrador Inmobiliario aumenta sustancialmente, logrando con ello la incorporación de más unidades en administración.

Mercado

Casas, Departamentos, Oficinas y Locales Comerciales y Bodegas.

Modelo de negocio

Los Administradores Inmobiliarios son Partner de TrustRent, accediendo en forma privada a la plataforma de negocio para solicitar un Certificado, el que es evaluado por la compañía y luego del pago, en la misma plataforma, se emite automáticamente el certificado enviándose al Propietario, Arrendatario y Administrador Inmobiliario.

Roadmap





Perfil

Sector: Insurance & Assistance

Tipo de producto: SaaS

Nombre de Producto: Tutenlabs

Fecha de lanzamiento: Dic 2020

Personas en el equipo: 175 FTE

Paises Operación:

- Chile
- México
- Colombia
- Estados Unidos

Productos Operación:

- Tuten Claims Management
- Tuten Assistance Management

Equipo / C-Level



Roi Amszynowski
Co Founder - CEO
- MIT
- JPMorgan



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



José Luis Marchant
VP LATAM
- PUCV
- Grupo MOK

Contacto

Gonzalo Ugarte
Gonzalo.Ugarte@tutenlabs.com
Tutenlabs.com
Updated: Diciembre 2022

"Digitalizamos y agilizamos la gestión de siniestros y asistencias 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 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.

Solución

Nuestra solución de Claims & Assistance Management integra a todos los actores y sistemas involucrados en el ciclo de vida de un siniestro, desde la notificación del asegurado a la resolución del caso:

- Brindando trazabilidad a la compañía y asegurado en todo momento.
- Reduciendo tiempos de procesamiento y resolución de siniestros.
- 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.

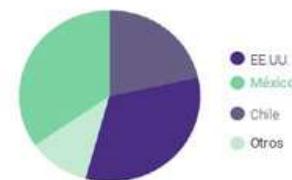
Producto

Brindamos una plataforma omnicanal dedicada para cada tipo de usuario: asegurado, *back office*, gerencia y aliados. Sus principales funciones son las siguientes:

- 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, en base a reglas definidas por el negocio.
- Registro de evidencia de la resolución de caso.
- Generación de reportes para evaluación de KPI, cumplimiento de SLA, tiempos de resolución, estados de facturación y pagos, entre otros.

Mercado

Tutenlabs opera en Chile, México, Colombia y Estados Unidos. Además, nos encontramos en proceso de implementación con nuestro primer cliente en Centroamérica (Panamá).



Modelo de negocio

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

Roadmap





Perfil

Sector: Seguros & Automotoras

Tipo de producto: Monitoreo Autos, Motos & Bicicletas & Información Utilidad

Nombre de Producto: Wisecity

Fecha de lanzamiento: Ene 2020

Personas en el equipo: 10

Paises Operación:

- Chile
- Perú
- Colombia

Productos Operación:

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

Equipo / C-Level



Arturo Rios Moll
Presidente
- NCR
- Wisetrack



Juan Ignacio Duarte
CEO
- Claro Chile
- Wisetrack



Jorge Tamayo
Gerente Comercial
- Claro Chile
- Servipag

Contacto

Juan Ignacio Duarte
✉ Jignacio.duarte@migps.cl
🌐 www.Wisecity.cl
🕒 Updated: Nov - 2021

La ciudad y seguridad en tus manos

Problema

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

Solución

Wisecity es una aplicación diseñada con un **ecosistema colaborativo** que posee un sistema comunitario de alertas, además se complementa con un sistemas de rastreo para autos, motos y bicicletas. Dicho sistema permite ante un robo determinar un seguimiento de la unidad y comenzar un rastreo hasta obtener un recupero 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 mas 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 baje 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 25.000 suscriptores con la aplicación y creciendo a 2.500 suscriptores/mes y un ARPU de 6 USD/Mes; En el Q4-21 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: Seguros

Tipo de producto: Distribución, Asesoría y alianzas comerciales.

Nombre de Producto: Cosanta, Gestión, Riesgos & Seguros

Fecha de lanzamiento: Enero 2022

Personas en el equipo: 4

Países Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Programas de seguros B2B
- Administrador de Pólizas B2B
- Líneas Personales
- Convenios masivos y alianzas comerciales

Equipo / C-Level



Mabel Molina
Co Founder / External Consultant



Pablo Teixeira
Co Founder/ Business Development Manager

Contacto

Pablo Teixeira

✉ contacto@cosanta.cl

🌐 WWW.COSANTA.CL

⌚ Updated: 18-05-2021

"Estaremos, cuando más lo necesites" En Cosanta, encontrarás un aliado estratégico en la protección de tus Resultados, Activos y Patrimonio.

Problema

Con el tiempo, el mercado asegurador se ha vuelto cada vez más despersonalizado, los procesos de suscripción no avanzan y las empresas siguen necesitando un aliado de confianza con quién generar relaciones a largo plazo en la protección de sus activos, resultados y patrimonio, velando por el beneficio del asegurado y desarrollando un programa de seguros que se aadecue realmente a sus necesidades.

Solución

En **COSANTA** vamos a acompañar, guiar y asesorar, cercana y profesionalmente, a empresas a lograr un crecimiento sostenido, mediante la protección de sus activos, resultados y patrimonio, por intermedio de la gestión, mitigación y una correcta transferencia de sus riesgos a compañías aseguradoras de forma 100% digital, sin salir de la web.

Producto

Empresas: Hemos desarrollado una webapp donde gestionar 100% online el proceso de cotización y venta de seguros, levantando toda la información de suscripción necesaria para una amplia gama de productos comerciales sin salir de la web ni complementando papeleos adicionales. Además, los usuarios empresas cuentan con un acceso de clientes donde gestionar sus pólizas y levantar requerimientos, todo esto acompañados por su asesor en todo momento, para todo el ciclo de vida del seguro de forma cercana y transparente.

Personas: A través de diversas alianzas comerciales y desarrollo propio llevamos al segmento B2C un portal donde cotizar, emitir y pagar pólizas de líneas personales, actualmente contamos con seguros de vehículos, hogar y motos, 100% online de punta a punta y con asesoría especializada, los cuales se potencian en la generación de alianzas comerciales con diversas instituciones públicas y privadas.

Mercado

Empezando con nuestra operación en todo el territorio nacional Chileno, para el segmento B2B, B2C y convenios masivos con instituciones públicas y privadas, con el objetivo de arribar en otros países de Latam en 2023.

Modelo de negocio

Como agencia de seguros, en **COSANTA**, generamos ingresos por intermediación y generación de negocios, en base a comisiones porcentuales pagadas por las compañías aseguradoras con las que operamos.



WWW.COSANTA.CL

GoFirmex

Soluciones ágiles en procesos de firma

Perfil

Sector: Legal / Compliance

Tipo de producto: SaaS

Nombre de Producto: Firmex

Fecha de lanzamiento: Mayo 2022

Personas en el equipo: 11 FTE

Paises Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Firma Electrónica
- Firma Electrónica con Certificación Notarial

Equipo / C-Level



Benjamin Avayó
Founder / CEO



Arturo Martinetto
Founder / CTO

Problema

Un sinnúmero de situaciones cotidianas, requieren la redacción de un documento que puede ser firmado de manera simple, en original, o se requiere que las firmas sean "certificadas por un notario", con la consiguiente pérdida de tiempo, dinero y recursos en general que ello significa. Entre los documentos que se pueden encontrar están aquellos asociados a: Declaraciones, Aceptaciones, Indemnizaciones y finiquitos, entre otros de difícil detalle.

Solución

GoFirmex es una startup que proporciona una plataforma 100% digital de Firma Electrónica con Clave Unica del Estado que posee la posibilidad de certificar y protocolizar notarialmente el documento, también de manera 100% digital, controlando el fraude a través de herramientas tecnológicas, lo que aumenta la satisfacción del usuario (NPS), acelerando el tiempo de los procesos involucrados y disminuyendo los costos operacionales y de logística.

Producto

El proceso base está compuesto de la carga/almacenamiento/custodia de documentos, seguido de validaciones/evaluación de ciertos criterios, para finalizar con la firma de los comparecientes y también de notarios. Todo este proceso base es utilizado a través de los siguientes productos:

- Producto API: Posibilita a empresas integrarse tecnológicamente para hacer uso y tener constantes actualizaciones respecto a los avances de cada portafolio (trámite) a través de WebHooks..
- Portal: Ofrecido para que clientes hagan uso de la interfaz propia de Firmex para crear y hacer seguimiento a portafolios, sin necesidad de integración.

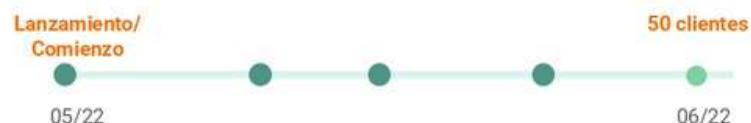
Mercado

Actualmente GoFirmex posee operaciones en Chile exclusivamente, sin embargo nos encontramos abriendo otros mercados de la región.

Modelo de negocios

GoFirmex tiene diversos modelos de negocio, adaptables a las necesidades de cada cliente: a) Pago por uso, b) Packs/Prepago y c) Suscripciones/Postpago.

Roadmap



Contacto

Benjamin Avayó
✉ benjamin@firmex.cl
🌐 GoFirmex.com
🕒 Updated: Junio 2022



Sector: Servicios de hogar

Tipo de producto: Canal de venta

Social Commerce y habilitación tecnológica

Nombre de Producto: Selyt app y Getpartners

Fecha de lanzamiento: Oct 2019

Personas en el equipo: 15

Paises Operación:

- Chile

Productos Operación:

- Canal Multimarca Social Commerce con app Selyt
- Plataforma white label Getpartners para referidos y Social Commerce cerrado.
- Marketplace Selyt (prueba de concepto)

Equipo / C-Level



Paulo Subiabre

- CEO
- Ing. civil industrial
- VTR, Empresario



Javier Hernandez

- COO
- Ing civil Informático
- Falabella Seguros

Contacto

Paulo Subiabre

✉ paulo@selyt.com

🌐 www.selyt.cl

⌚ Updated: jun 2022

Puente entre las marcas y las personas

Problema

- Comprar servicios para el hogar y las personas; seguros, internet, alarma, asistencia entre algunos, es un proceso complejo ya que toma tiempo cotizar, evaluar y tomar la decisión.
- Las personas necesitan más y mejores formas para generar ingresos para sus proyectos de vida; flexibles, simples y confiables.
- Las Marcas necesitan canales de venta más capilares y cerca del cliente, pero requieren alta inversión.

Solución

Selyt es un canal de venta multirubro, multimarca, colaborativo y habilitador tecnológico white label para canales de referidos .

Suscribimos acuerdos de distribución con Marcas y vendemos captando clientes: a) Social commerce abierto: personas (captadores) descargan nuestra app Selyt, revisan el catálogo de servicios y buscan clientes en sus redes sociales, en su trabajo o en círculos cercano. B) Social commerce cerrado: habilitamos tecnológicamente con una plataforma SaaS para que ellos implementen su Social Commerce marca propia.

Producto

Para las Marcas: A) Ofrecemos un canal de venta push (la app), escalable. B) Plataforma SaaS white label que cuenta con app y admin para gestionar un modelo de venta de referidos y social commerce cerrado para la marca. C) Un marketplace de servicios, que reúne una oferta de servicios hogar para facilitar al cliente el análisis de opciones y el proceso de compra.

Para las Personas o captadores: somos una plataforma colaborativa para generar ingresos captando clientes de importantes marcas de servicios del hogar y las personas.

Para los clientes: somos un puente con las Marcas de servicio que mejoramos la experiencia de compra y habilitación.

Mercado

Empresas de servicios intangibles para el hogar y las personas.

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

Modelo de negocio

Para venta en canal app y web Selyt cobramos un fee mensual y un fee por cada venta exitosa generada.

En Getpartnes: modelo SaaS que cobra fee por setup y fee mensual de soporte más fee variable por venta.

Roadmap





Perfil

Sector: IT

Tipo de producto: optimización del almacenamiento y la gestión de gran cantidad de datos y documentación

Nombre de Producto: Coldview

Fecha de lanzamiento: 1965

Personas en el equipo: 80+

Paises Operación:

- Chile
- Argentina
- México
- Región Andina

Productos Operación:

- [Coldview CCM](#)
- [Coldview ECM](#)
- [Coldview INTERACTIVE](#)
- [Coldview DOCS](#)
- [Coldview COMPOSE](#)
- [Coldview ERM](#)
- [Coldview Factura Electrónica](#)

Equipo / C-Level



Luis Fabio Martinez
CEO



Luis Francisco Martinez
COO



Hugo Martinez
CTO

Contacto

Mauricio Saavedra
msaavedra@coldview.com
www.coldview.com

Potenciamos el valor de tu información

Problema

Las organizaciones que gestionan grandes volúmenes de información necesitan implementar tecnologías que aseguren una experiencia de usuarios de calidad y eficiencia operativa.

Solución

Con una solución integral, flexible y a medida, adquiere la tecnología de alto rendimiento y los servicios profesionales necesarios para resolver los desafíos de la gestión de grandes volúmenes de información. Desde Coldview ayudamos a medianas y grandes organizaciones financieras, de telecomunicaciones, seguros, gobierno, retail y salud, entre otras, a potenciar el valor de su información. Brindamos soluciones de alto rendimiento que optimicen el almacenamiento y la gestión de gran cantidad de datos y documentación.

Productos

Contamos con una amplia gama de productos con gran madurez, desarrollados por nuestro equipo y adaptados a las necesidades de cada organización.

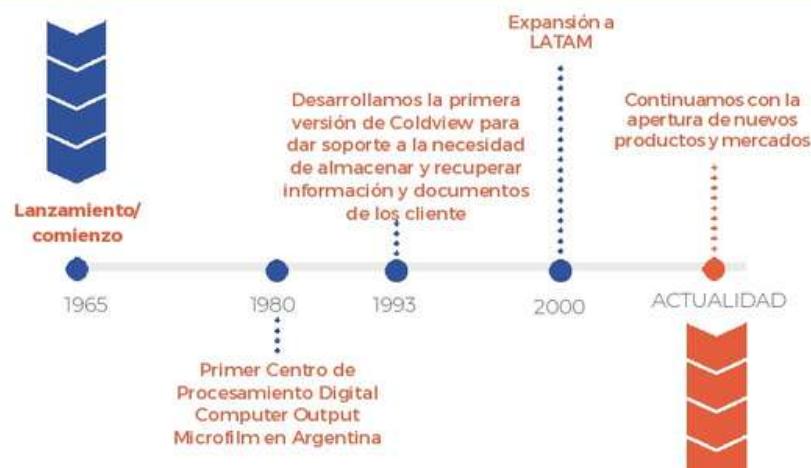
Mercado

Nuestros servicios están orientados a LATAM teniendo oficinas en Buenos Aires, Argentina; CDMX, México; Santiago de Chile, Chile

Modelo de negocio

Nuestro modelo está basado en el licenciamiento de nuestras soluciones. Puede ser una compra perpetua o mensual o anual. Brindamos servicios de implementación involucrados en el relevamiento de necesidad, implementación, desarrollo y seguimiento de soluciones hasta su puesta en producción. También brindamos servicios post venta: soporte técnico y mantenimiento. Adicionalmente prestamos servicios de BPO o tercerización de la operación de nuestra plataforma sobre nuestra propia nube o nubes de terceros.

Roadmap





continuum

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



Esencial
Grupo Alemana



afp modelo



Contacto

info@continuumhq.com
+56 9 5719 6712
www.continuumhq.com

Potenciemos tu estrategia, aceleraremos 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



Llega el cambio a tu organización

Nuestros clientes dicen que nuestra cultura se contagia, porque llevamos lo mejor de las startups al mundo asegurador. Trabajando con metodologías ágiles y lean, impulsamos el rendimiento de tus equipos.

Impacto

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

Deloitte.

Perfil

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

Servicios

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

Países de Operación

Más de 160 países
incluyendo a Chile

Equipo/C-Level



Alex Meier
Líder Industria
de Seguros
Servicios Financieros



Agustín Alcaide
Socio Líder
Servicios Financieros



Pablo Herrera
Socio Líder
Deloitte Private

Contacto

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

Generar impactos que entreguen valor a nuestros clientes

Desafíos

La industria posee distintos retos en diferentes niveles. Uno de ellos es que los mecanismos de adopción de innovación no son los ideales, provocando que muchos proyectos no avances 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

Fundación

1845

Opera
Deloitte Chile

1923

Alianza con
Deloitte Canadá

2016

Digital insurance LATAM

Perfil

Consultoría. Conocimiento. M&A

Sector

Aseguradora y ecosistema en LatAm

Audiencia RRSS

6.000+
Engagement: hasta 50%

Paises de los clientes

Mas de **50 clientes** en

- Chile
- Argentina
- Brazil
- Colombia
- Perú
- México
- Puerto Rico
- Otros países de LatAm

Equipo / C-Level



Hugues BERTIN
CEO



Gonzalo DELGER
COO

Contacto

Marketing@digitalinsurance.lat
www.digitalinsurance.lat



@DigitalInsuranceLatam

Propulsar el sector asegurador en un mundo sustentable con innovación y tecnología

Problema

El sector asegurador de LatAm vive la mayor transformación de su historia con la aparición permanente de nuevas tecnologías, la llegada de nuevos actores, la atracción y retención de nuevos perfiles y los nuevos modelo de negocio.

Los actores del sector pueden requerir:

- reajustar su estrategia y repensar su propósito
- capacitar su organización en el seguro en la era digital y fomentar su apertura sobre el mundo exterior
- ejecutar de manera pragmática con un manejo a doble velocidad (resultados rápidos a corto plazo y modelo robusto y escalable para el largo plazo)

Solución

- ✓ Consultoría estratégica con conexión y expertise en el mundo insurtech
- ✓ Transferencia de conocimientos y know-how con eventos, capacitaciones, conferencias y workshops
- ✓ M&A y Venture Capital para acelerar su transformación y expansión

Algunos productos además de la consultoría estratégica

- ✓ **Insurtech Latam Forum:** evento regional anual con foco en la innovación y los negocios, en formato híbrido. Presencial: 1200+ / Digital: 4000+. Modelo de sponsoreo. En partenariado con CMS Latam.
- ✓ **Certificado de Digital Insurance para Latam (CDI+LATAM):** Programa de capacitación para impulsar a sus líderes en el mundo que viene. NPS: 84%. EDI+ disponible para comités ejecutivos.
- ✓ **Catálogo de 10 conferencias y modelo de workshops.**
- ✓ **Latam Insurtech Journey:** estudio bianual sobre el ecosistema insurtech de Latam con mas de 100.000+ vista. Modelo de sponsoreo.
- ✓ **Inversión, CVC o compra de estructuras existentes** del sector en LatAm a partir de nuestra red

Roadmap



HCS CAPITAL

Overview

Sector: Venture Capital

Industries: InsurTech, FinTech and Cyber Security

Investment Geography: LATAM, North America and Israel

Foundation Date: 2016

Team: 8

Advisory Board: 6

Offices Location:

- ▶ United States
- ▶ Chile
- ▶ Israel

Funds:

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

Contacto

Matias Tapia Malmus

 mj.tapia@hcscapital.com

 <https://www.hcscapital.com>

 Updated: 01/2023

"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

Fund I



2017

Fund II



2019

Fund III



2022

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



Hugues
Bertin



Juan Eduardo
Justiniano



Alex
Horvitz



Asher
Geffen



Ehud
Hai



Matías
Tapia



Axel
Mihanovich

Manager
Fund I



Partner



Manager
Fund III



CEO



Israel



Investment
Advisor



Associate



Investment
Advisor





Perfil

Sector: IT

Nombre de Producto: i-SOL®

Fecha de lanzamiento: 1999

Personas en el equipo: +50

Paises Operación:

- Chile
- Argentina

Productos Operación:

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

Equipo / C-Level



Daniel Horovitz
Director



Mauricio Kravetz
Director



Mariano H. Kravetz
Gerente de Marketing



Claudio Dré de Castro
Gerente de Producto

Contacto

Mariano H. Kravetz
 mhkravetz@hka.com.ar
 www.hka.com.ar
 Updated: 19/12/2022

"Tecnología al servicio de la innovación"

Nosotros

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

Producto

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

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

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

Mercado

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

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

Roadmap





InsurteChile

Co-Creando la Protección del Futuro

ASOCIACIÓN INSURTECHILE

Asociación Gremial InsurteChile

Fono: (56 9) 9289 8013

Correo: hola@insurtechile.org

Web: insurtechile.org

Síguenos en:



LinkedIn: InsurteChile



Youtube: InsurteChile



Instagram: InsurteChile