

SafeWise

El neoseguro, la nueva
era para democratizar
los seguros en LATAM

100% Digital y Accesible

Seguro con inversión

De personas para personas

Corporate Deck

Qué es SafeWise 03

Por qué apostar por SafeWise 11




Qué conseguiremos juntos 18

Qué es SafeWise

Los neobancos han transformado la relación de las personas con su dinero

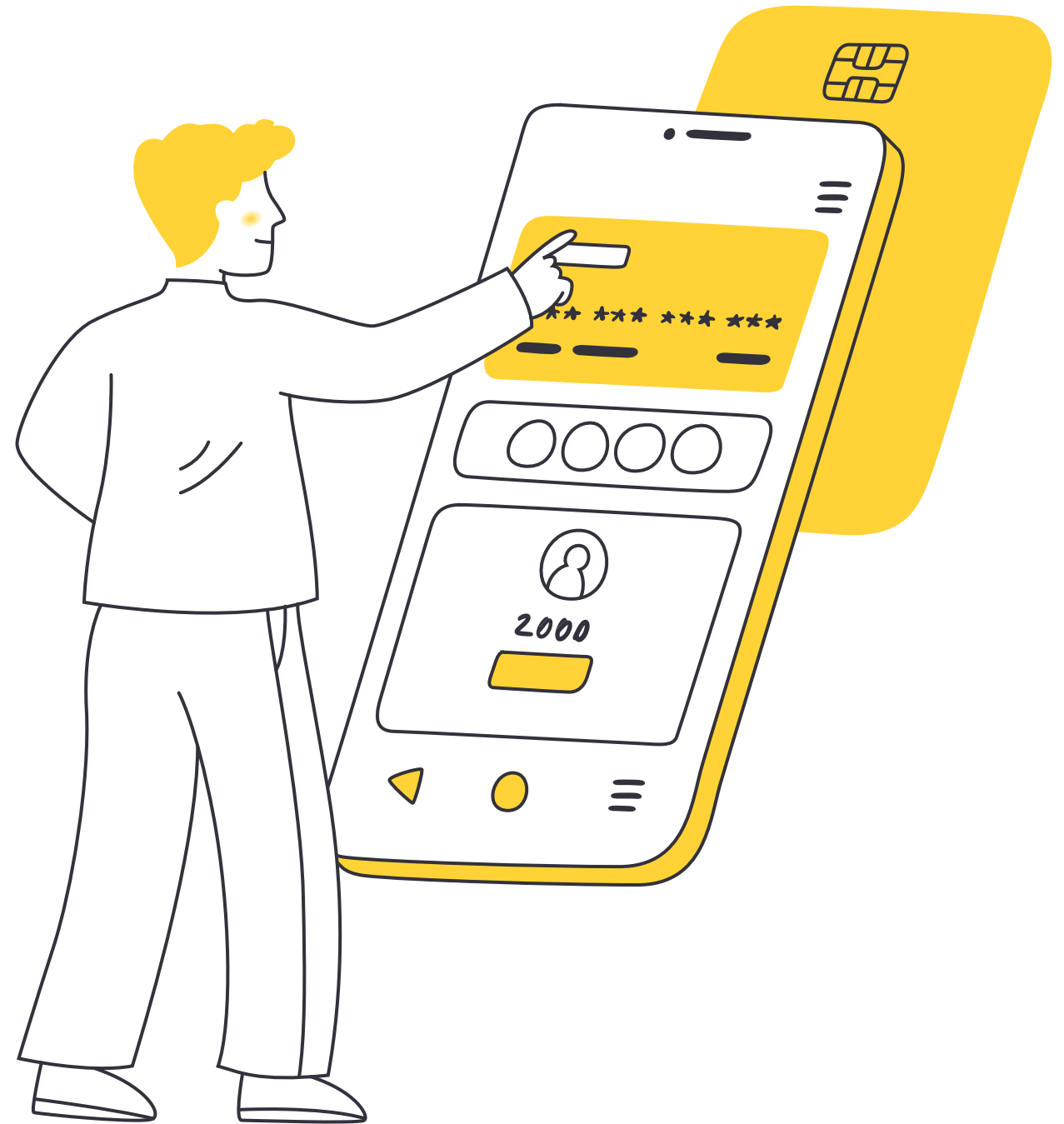
Rompiendo las reglas de la banca tradicional, llena de burocracia, trabas y tasas

LAS NUEVAS REGLAS

-  **Accesible y digital**
Desde cualquier móvil, desde cualquier sitio.
-  **Humano y claro**
Productos financieros fáciles de entender y aún más de contratar.
-  **Abierto para todos**
Sin sucursales ni intermediarios, bajando los costes para llegar al máximo público posible.

NU +100M Clientes en Latam

El éxito lo demuestra **Nubank**. En 10 años han conseguido que millones de usuarios logren una mayor libertad financiera



¿Pero qué sucede en otro ámbito financiero como los seguros?

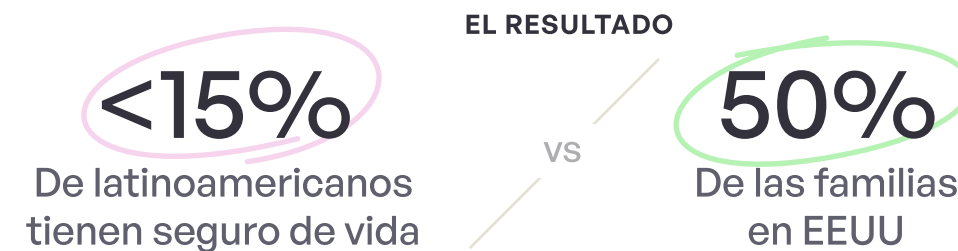


Los **seguros de vida** son la mejor herramienta para tener una buena seguridad financiera y ganar tranquilidad ante el futuro incierto.



Los seguros de hoy están estancados donde estaban los bancos hace más de 10 años

- ✘ **Burocracia lenta**
 Papeleos infinitos y términos que no se entienden.
- ✘ **Requisitos restrictivos**
 No todas las personas pasan los filtros.
- ✘ **Infraestructuras enormes y costosas**
 Sucursales, brokers y agentes que mantener.
- ✘ **Sin empatía**
 Venden protección ante la muerte y tratan a sus clientes como números, sin una atención humana.





¿Y si te dijera que digitalizando
toda la industria de los seguros
podrías ayudar a más de

7.8M

de chilenos?

En SafeWise hacemos los seguros de vida accesibles a cada persona

Seguros de vida con inversión para proteger a su familia mientras generan una riqueza futura de la que poder disfrutar

LAS CLAVES DE SAFEWISE



Abierto a todos

Contratado desde el móvil, con un paso a paso ágil, claro y transparente.



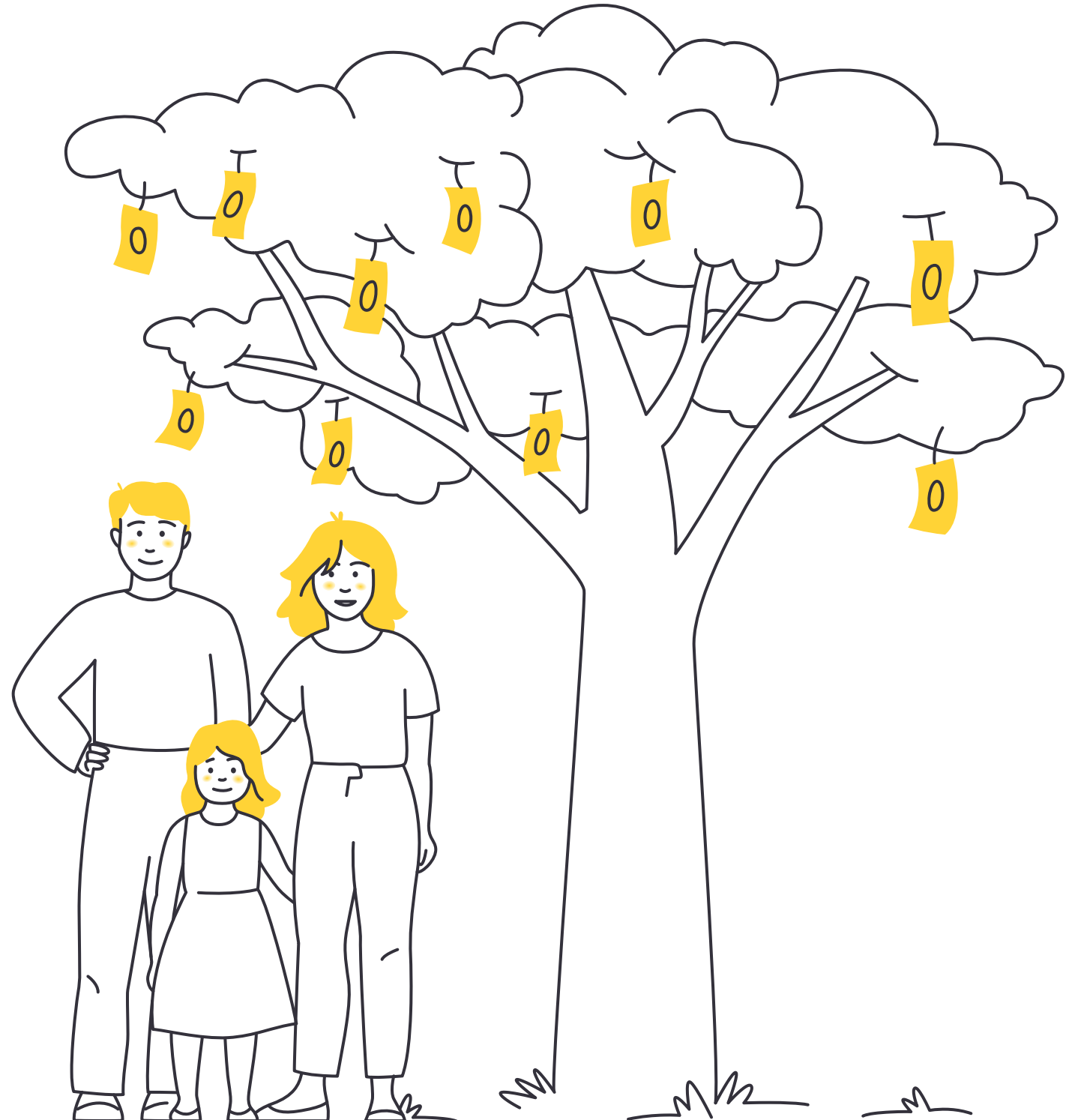
Crear un sentimiento de comunidad

Donde los clientes compartan intereses sobre finanzas personales, emprendimiento, ahorro y negocio.



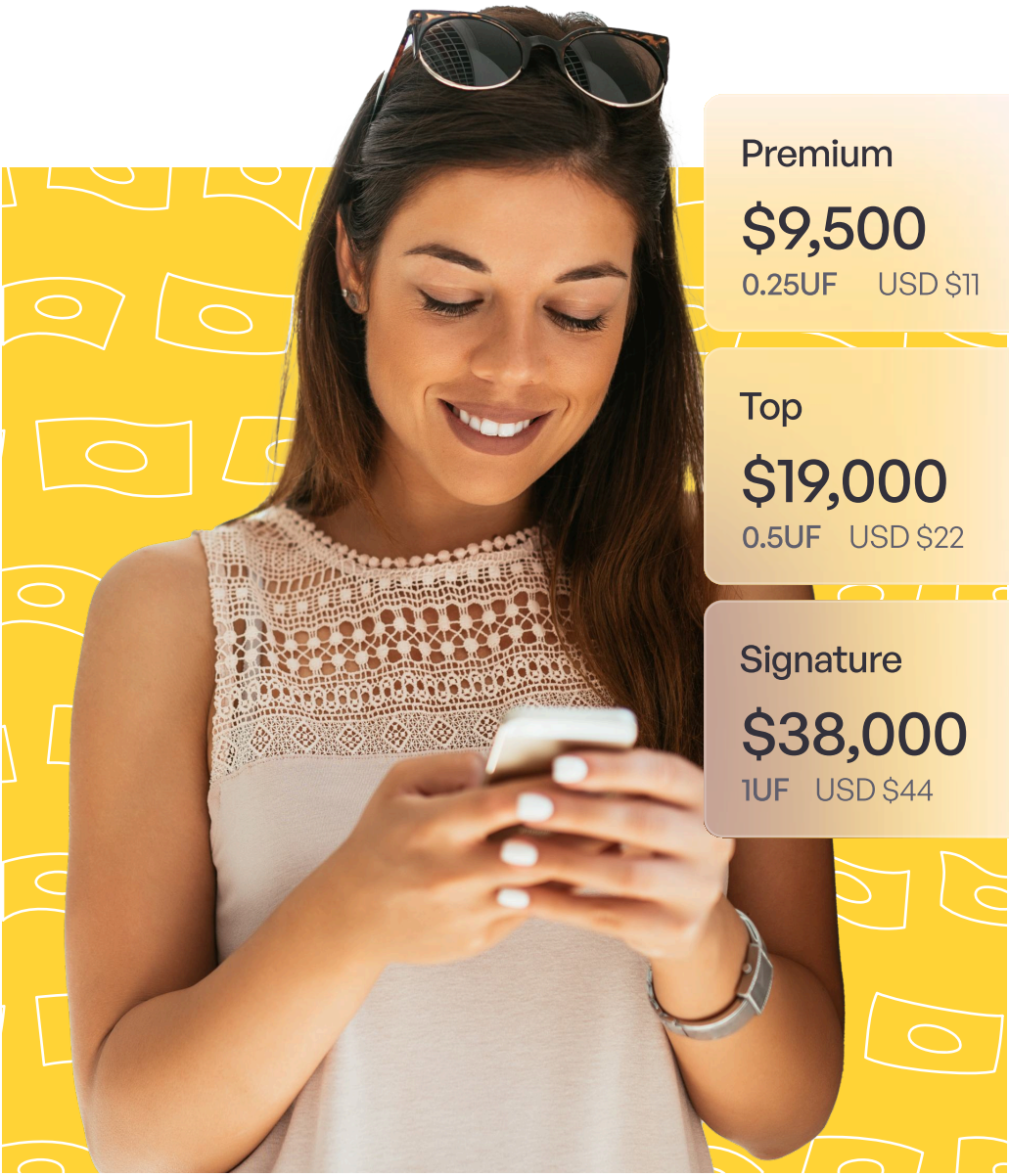
Conseguir la máxima eficiencia operativa

100% digital y mínima infraestructura para optimizar los costes y llegar a personas que ahora no están cubiertas.



Simple: un único seguro, 3 planes

Autocontratable, para personas de 20 a 40 años



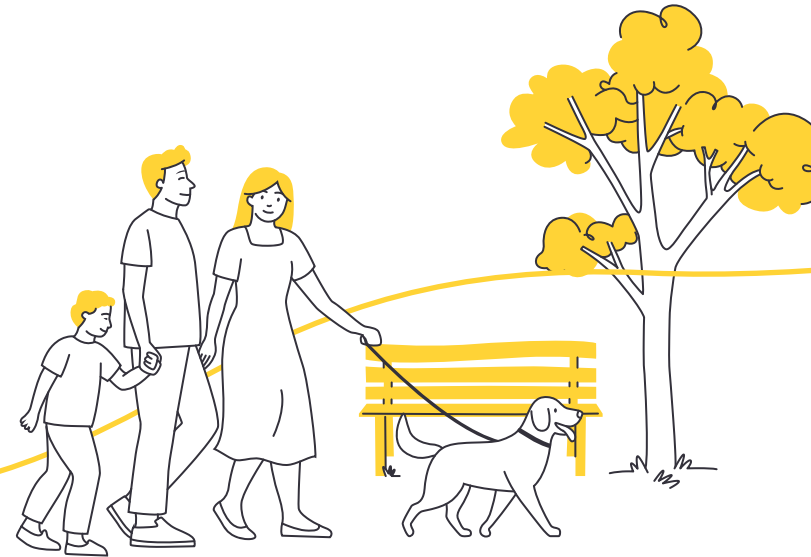
| | |
|---|---------------------|
| Premium \$9,500 0.25UF USD \$11 | 1% Return |
| Top \$19,000 0.5UF USD \$22 | 2% Return |
| Signature \$38,000 1UF USD \$44 | 4% Return |

* Importes en CLP
Rentabilidad en base al UF

Uniando 2 modelos de éxito para hacerlo realidad



No vemos números. Vemos familias que necesitan una mejor vida al alcance de sus manos



Activación de la cobertura

- ✓ Somos proactivos
- ✓ Sin preocupación de la familia

Onboarding

- ✓ Autocontratable de forma digital
- ✓ Proceso rápidos y sin líos
- ✓ Condiciones transparentes
- ✓ Calidez en la atención
- ✓ Welcome Pack

Relación

- ✓ Comunidad de apoyo financiero
- ✓ Prima que protege y crece con la inversión
- ✓ Ahorros que puede retirar en cualquier momento
- ✓ Confianza. Resolviendo cualquier problema

Por qué apostar por SafeWise

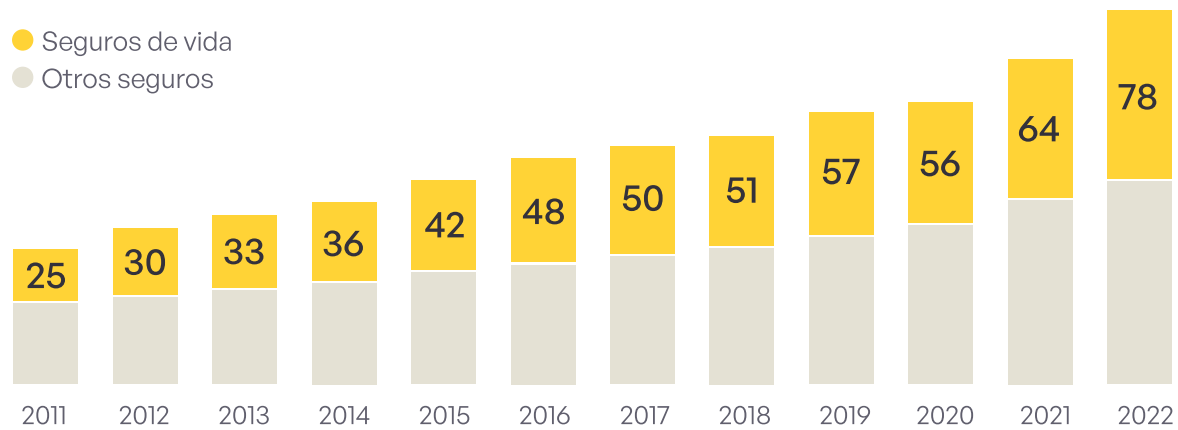
El mercado es enorme, el potencial todavía más

Latinoamérica es el mercado que más crecimiento experimenta, con una penetración de los seguros aún inferior a EEUU o Europa.

Total de primas emitidas en América Latina

En Billions \$USD

- Seguros de vida
- Otros seguros



Chile en cifras

\$7B/año
Seguros de vida

15%
Crecimiento 2023

8%
CAGR est. hasta 2034

7.8M

De chilenos tienen de 20 a 40 años.
Nuestro target principal

50% penetración de seguros

3.9M

Clientes potenciales

Contratación de un plan

Estimación mínima
Plan Premium (120\$/año)

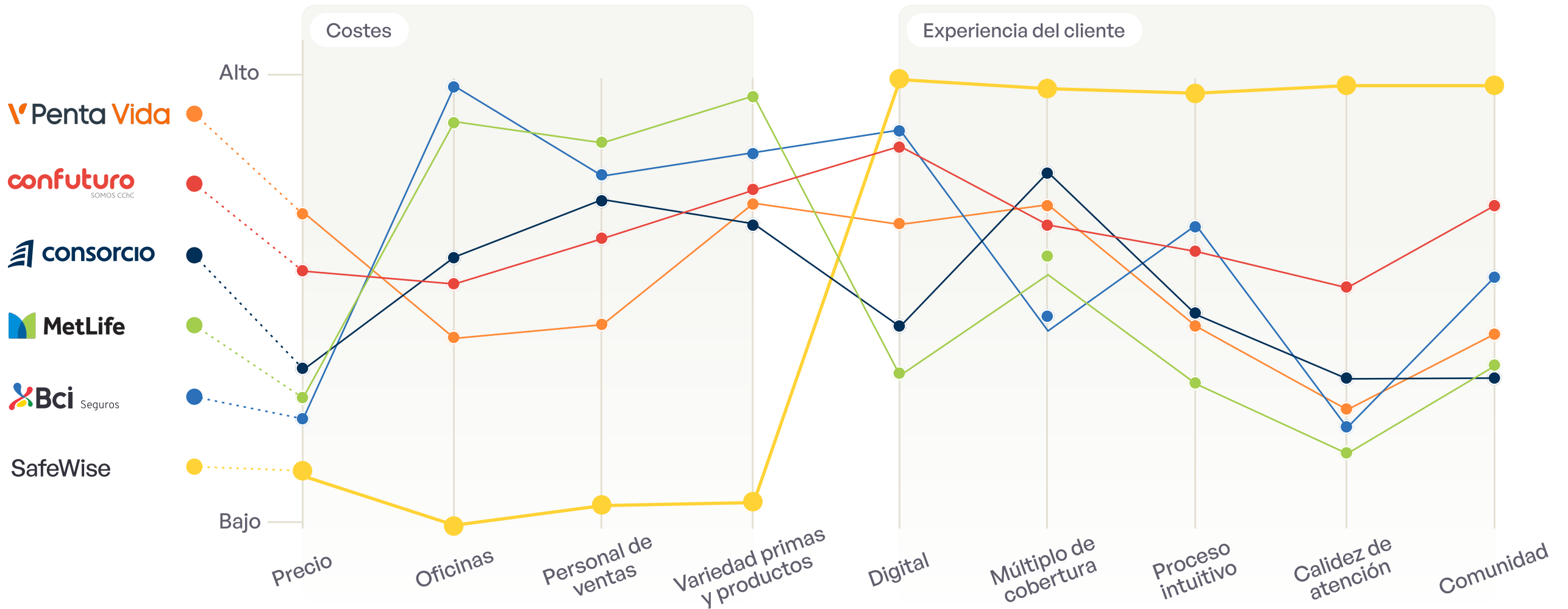
468M\$
6,6% cuota mercado

Estimación máxima
Plan Signature (480\$/año)

1.87B\$
26% cuota mercado

5 grandes empresas copan el 73% de los clientes

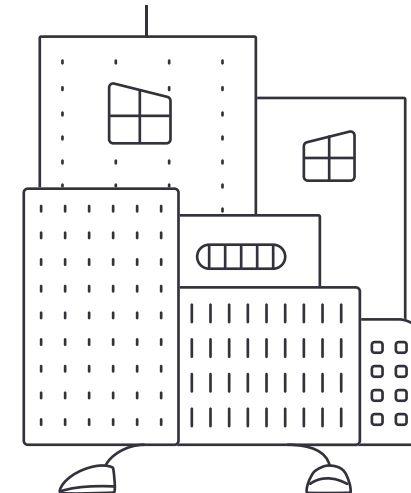
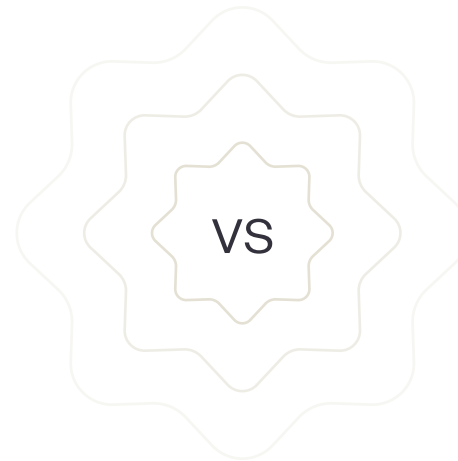
Ninguna plantea un acceso tan fácil, 100% digital manteniendo el coste más bajo y la experiencia de los usuario la más alta.



Organizaciones gigantes, tradicionales y lentas, frente a una insurtech ágil con una estrategia innovadora

La competencia vende los seguros como protección ante fallecimiento, una mera transacción para estar cubierto.

En SafeWise nuestro enfoque es la esperanza de un futuro solvente, donde los clientes forman parte de una comunidad en la que compartir, mejorar sus finanzas y estar apoyados.



SafeWise

- Democratización
- Paso a paso claro
- Vida
- Inversión y retorno futuro
- Comunidad
- Welcome Pack
- Procesos ágiles
- 100% digital low cost
- Foco en 1 producto

Competidores

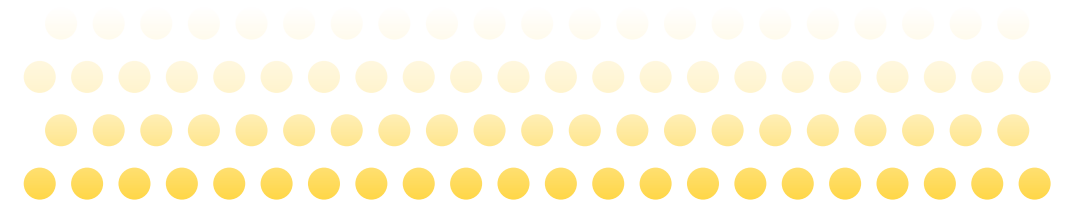
- Rechazo
- Relación fría y distante
- Papeleo
- Fallecimiento
- Mera transacción
- Oficinas y brokers
- Ahorro
- Procesos incómodos
- Múltiples productos

El seguro de vida con inversión

- ✓ Es el producto con **el periodo más largo** entre contratación y compensación
(De 10 a más de 30 años)
- ✓ **El ratio más bajo** entre compensación y primas al contar con clientes nuevos y jóvenes
Ratio inferior al 30%
- ✓ Eliminando gastos innecesarios para tener los **costes operativos más optimizados**

Float para inversión

Estas 3 características nos permiten generar un float con todas las primas. Parte para garantizar el pago de las compensaciones y gastos operativos, parte para inversión.



Fondo de gastos y compensaciones

Inversión

Inversión global en renta variable, renta fija, bienes raíces y arbitrajes

- La relación **prima/compensación** más alta del mercado.
- Modelo digital. Fácil de usar, **fácil de escalar.**
- **Jóvenes** que ahora tienen la posibilidad de asegurarse en un solo click.
- Frente a **gigantes empresariales** con una filosofía rígida.



Guiados por 5 principios, con 5 herramientas para lograr una experiencia excelente

PRINCIPIOS

Practicidad

Simplemente un servicio con 3 planes

Excelencia

Experiencia de usuario y comunidad

Transparencia

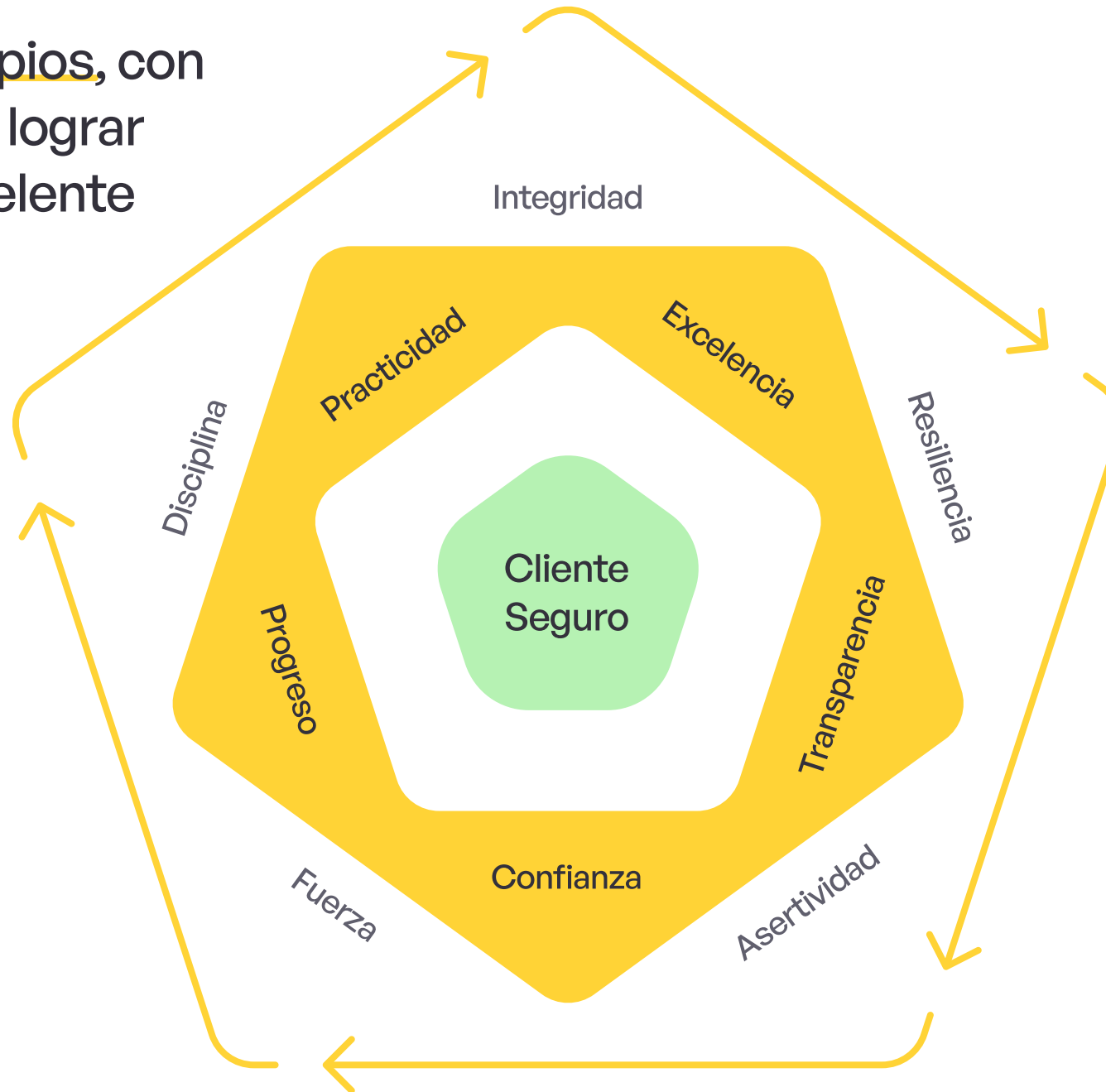
Sin letra pequeña y procesos ágiles

Confianza

Activos resolviendo problemas

Progreso

Según las necesidades de los clientes



HERRAMIENTAS

Disciplina

Diligencia y organización

Integridad

Bondad, buscando el win-win

Resiliencia

Aprendizaje y experiencia

Asertividad

Comunicación

Fuerza

Perseverancia y resistencia ante actitudes y comentarios negativos

Qué vamos a
conseguir juntos

- Ingresos brutos
- Gastos
- EBIT

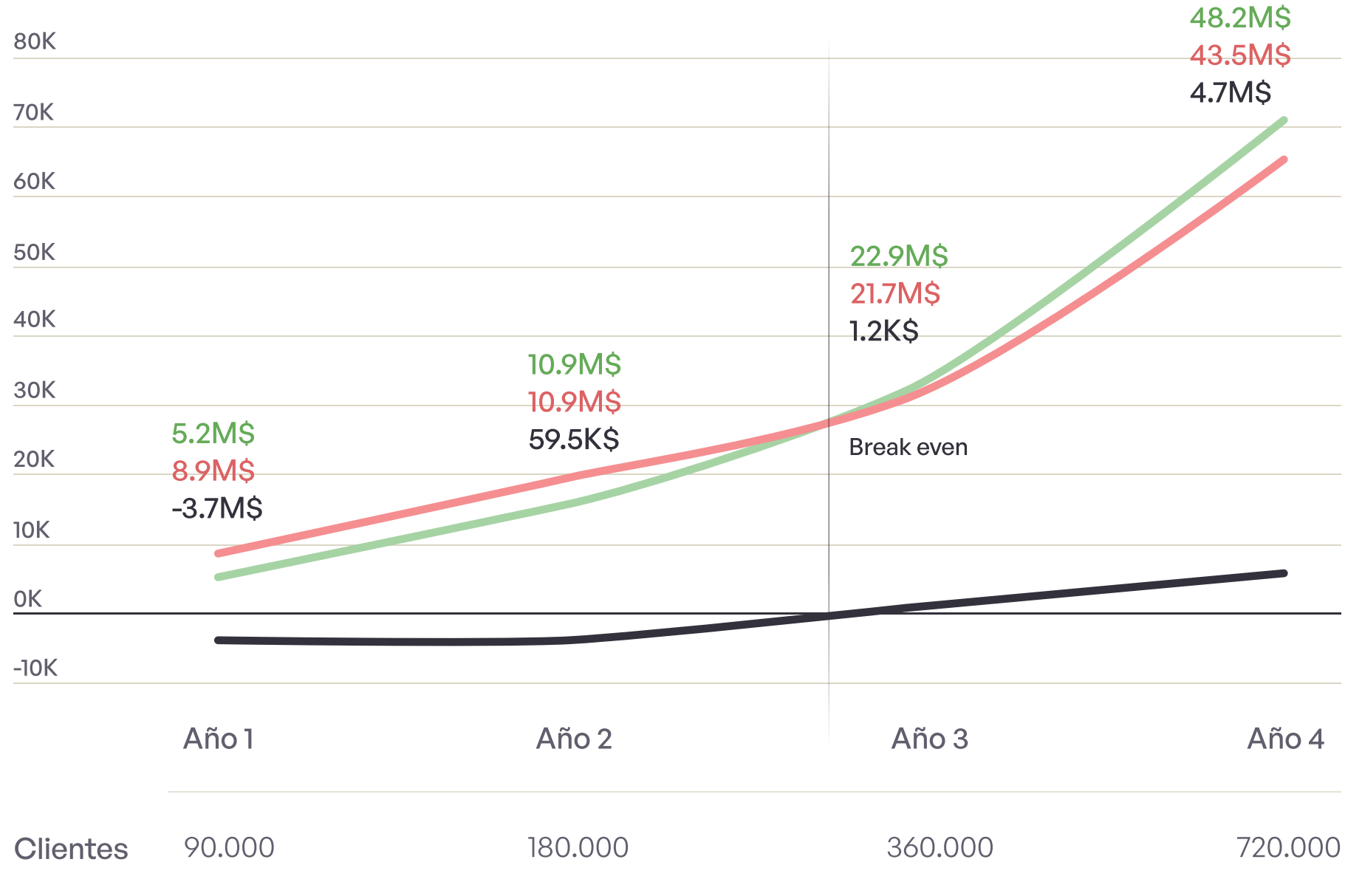
Datos base

Cifras en USD \$

Primas de 0.25UF / USD \$11
La más baja del mercado

x1000 múltiplo de cobertura
La más alta del mercado

50% ratio de compensación
los 4 primeros años





Founder

Leonel Núñez

Mi experiencia laboral me ha llevado a desarrollar una serie de soft skills claves para el emprendimiento y las inversiones

- Apprentice** Siempre actualizado para tomar decisiones informadas
- Self-taught** Explorando y dominando nuevos campos
- Contrarian** Cuestionar lo establecido me ayuda a plantear oportunidades únicas
- Investor** Evaluar riesgos y beneficios con precisión es parte de mi día a día
- Pragmatic** Busco soluciones prácticas y efectivas en entornos complejos

En la búsqueda de



COO

Con expertise en el mercado chileno de seguros de vida



CTO

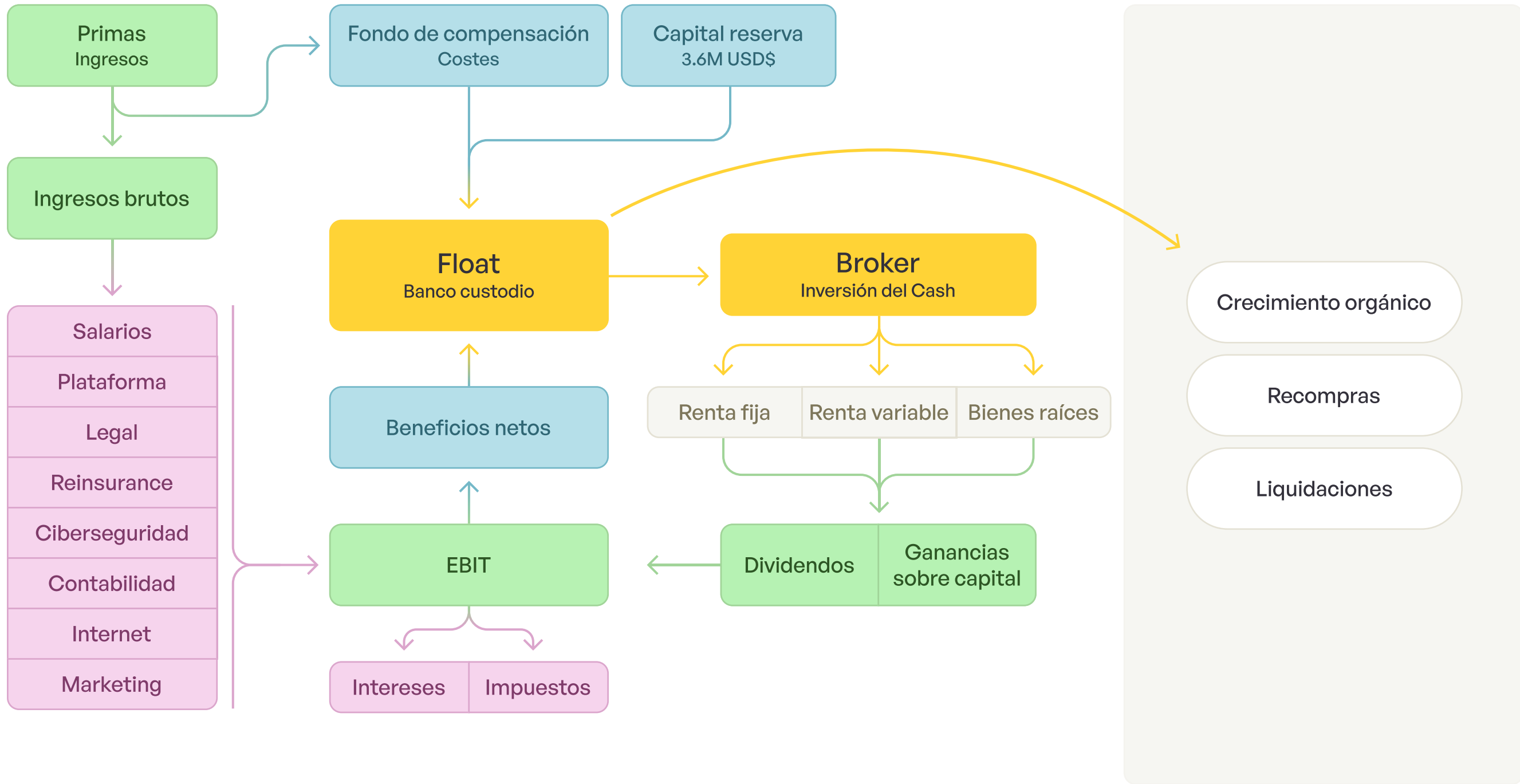
Con expertise en CRM, desarrollo de software para grandes empresas, almacenamiento de datos, ciberseguridad y soporte al cliente



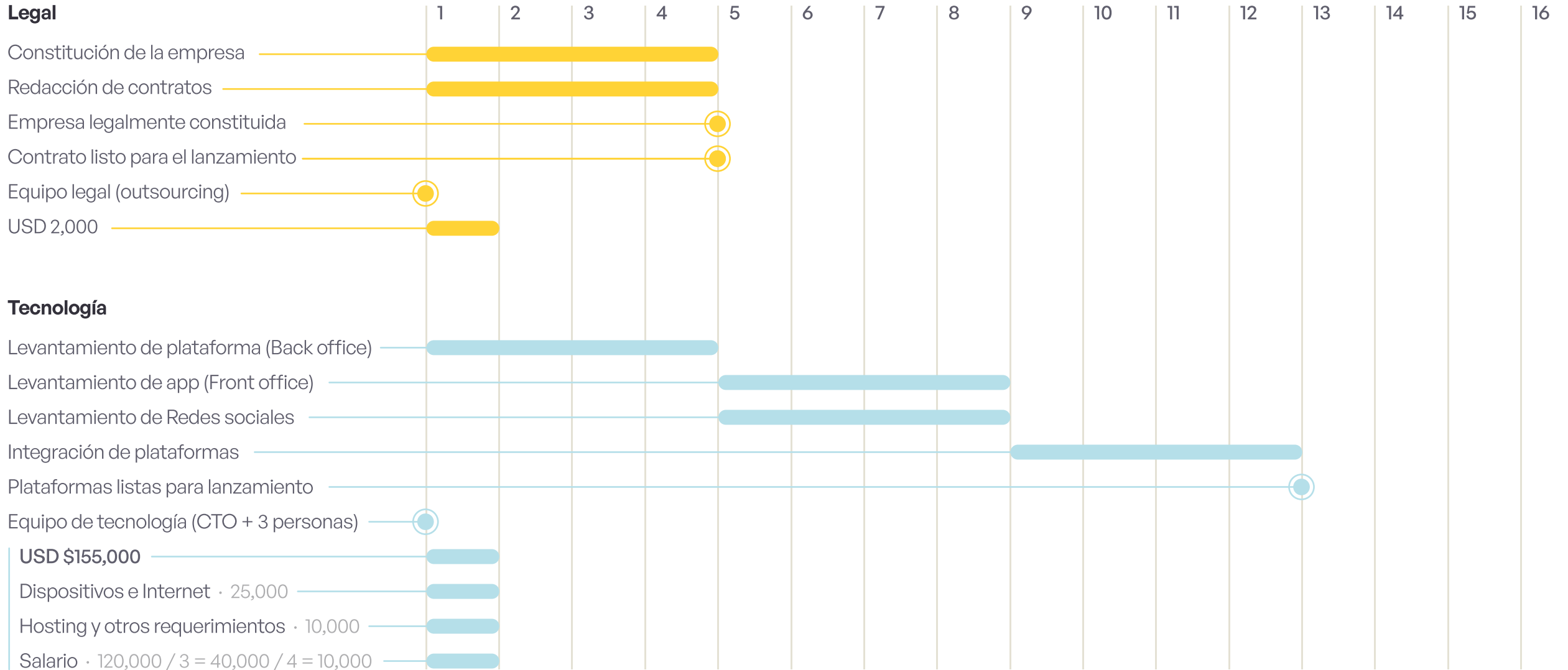
Business Angels

Estamos invitando a personas destacadas del mundo fintech y fundadores de neobancos para que formen parte de SafeWise.

Buscamos colaborar con sus entidades como banco custodio para maximizar el rendimiento.

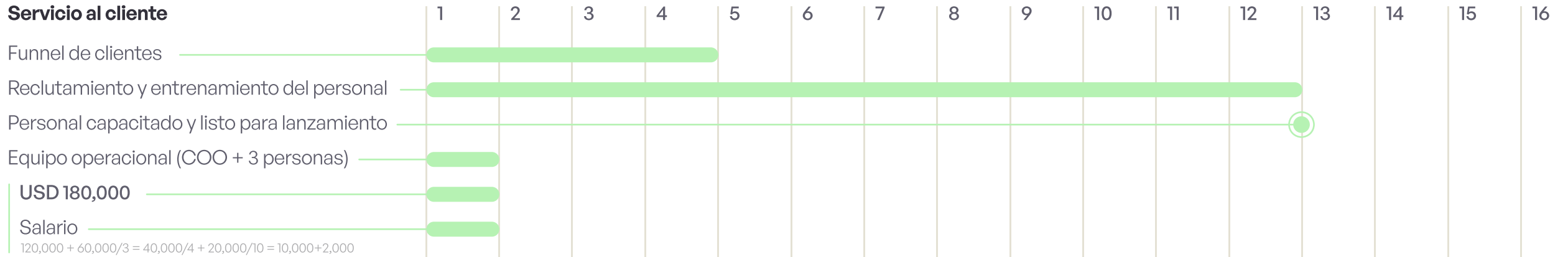


Nuestro año de 12 semanas

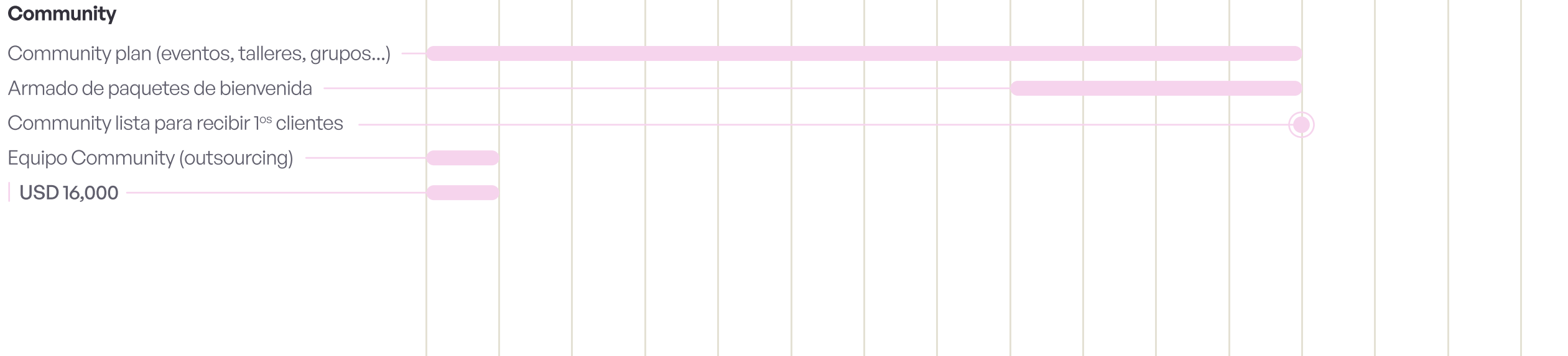


Nuestro año de 12 semanas

Servicio al cliente

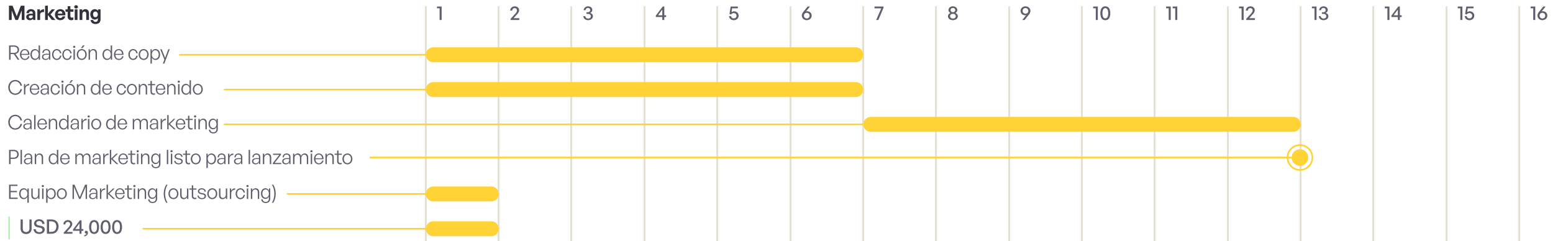


Community



Nuestro año de 12 semanas

Marketing



Integración pre-lanzamiento



Lanzamiento



SafeWise

El mundo de los seguros va a
cambiar, sin ti o contigo, eso seguro

Tú decides si quieres formar parte
o ver como otros forman parte

¿Hablamos?

Leonel Núñez

+56 9 2190 8399

anesartech@gmail.com