



simplee,

# Oportunidad

1. **Nuevo fenómeno**, el aumento acelerado de creación de empresas en el mundo dado que todos quieren emprender y la facilidad que entrega la tecnología para serlo
2. **La industria es lenta y quieta**, sus focos están en seguros para personas y las grandes empresas crean productos para ese nicho
3. **Las grandes compañías de seguros se alejan de los canales de distribución**, las adquieren o simplemente generan acuerdos de trabajo/ servicio
4. **Pocos competidores** en seguros para PyMes
5. Potenciales nuevos competidores en el mercado, tienen **barreras de entrada altas**, dado al tecnicismo y la tecnología a desarrollar

**100MM**

de startups son creadas  
cada año en el mundo

**solo 7 Insurtech**

existen con foco en correduría  
para PyMes en Latam

# ¿Qué es Simplee?

Somos la Insurtech de la intermediación de seguros para PyMes.

Ayudamos a las PyMes a empoderarse para construir su propio seguro.

Nos encargamos del segmento que las grandes aseguradoras no pueden atender.



## Servicios

Arma tu seguro  
Te acompañamos 24/7  
Agenda una asesoría



## Canales

Híbrido  
100% digital  
B2B2C



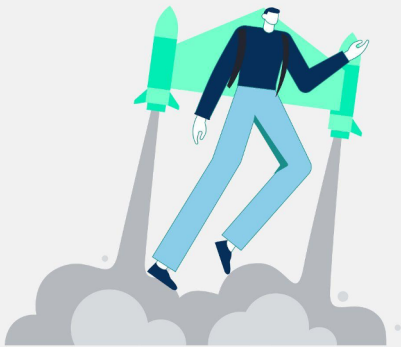
## Productos

Liability (RC)  
Garantía  
Transporte  
Property  
Cyber

# Propósito e impacto social

Queremos que las PyMes, que son la base de la economía mundial, sean sostenibles y se mantengan en el tiempo, generando puestos de trabajo y una distribución más equitativa de la riqueza mundial. No queremos más PyMes que dejen de funcionar por eventos inesperados.

Con el potencial de crecimiento tecnológico en la industria aseguradora, tenemos el objetivo de crear **La Escuela del Futuro de los Seguros** para formar profesionalmente a jóvenes sin oportunidades en Latam.

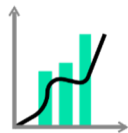


# Business Keys



## Productos complejos

Liability (RC),  
garantía,  
transporte y  
property



## High duration

Duración de  
cliente de 3  
a 4 años



## Bajo costo post venta

Baja cantidad de  
requerimientos



## Altas barreras de entrada

Complejidad  
técnica/  
tecnología del  
mercado y  
producto



## Cross y up sell

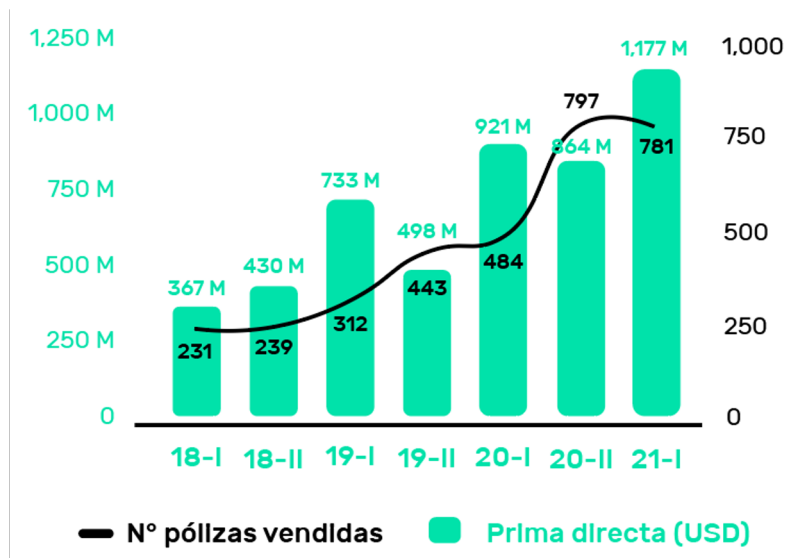
Alta  
propensión  
de recompra



## Comisión alta

Comisiones  
desde 14%

# Nuestros logros



## Prima directa (USD)

- 2020 (12m): **1,785,746**
- 2021 (6m): **1,176,759**

## Comisión promedio por póliza (USD)

- 2020: **USD 121**
- 2021: **USD 131**

Cantidad de pólizas (al 2021): **4,200**

% Renovación: **70%**

CAC: **USD 18**

CLTV: **USD 196**

**Desarrollo de productos  
para B2B2C**



**Co-Work  
LatAm**  
seguro  
colectivo



**Servisenior**  
seguro  
automotriz



**Mobike**  
seguro  
accidente

# Equipo



**Diego Fernandez**  
Fundador y CCO



**Álvaro López**  
Fundador y CFO



**Sofía Hinojosa**  
Líder Marketing



**Isabel García**  
Directora Comercial



**Angie Lloreda**  
Support Executive



**Daniela Ramirez**  
HR Specialist



**Jesús Sánchez**  
Back end Developer



**Hugo Gil**  
Front end Developer



**Lenon Perez**  
Front end Developer



**Pamela Ñancupil**  
UI/UX



**Macarena López**  
Diseñadora y CM



**Bárbara Sosa**  
KAM



**Santa Pereira**  
KAM



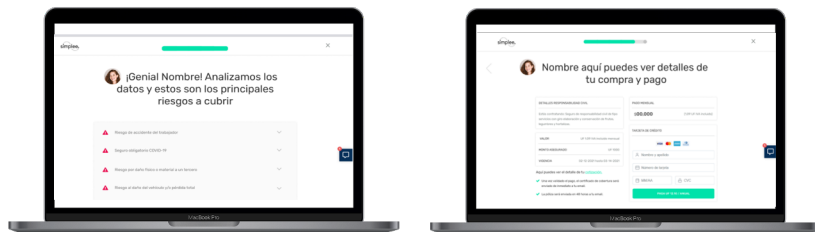
**Vanessa Messen**  
KAM

# Tecnología

**Simplee Teams** como gestor de negocios



**Simplee.ci** teniendo como base a la experiencia del usuario



*Producto 100% digital*

*Diagnóstico de riesgo*

**Próximos desarrollos:**

- Productos propios (modular, paramétrico y con premio por comportamiento)
- Asesor digital (IA) que guíe durante la venta
- Versiones 2.0 y 3.0 del diagnóstico de riesgo digital
- Zona de clientes, donde clientes gestionan sus pólizas

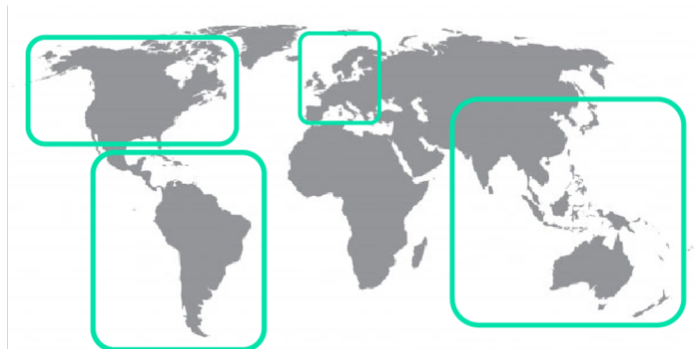


# Mercado

## Volumen de pymes en el mundo

EEUU  
33MM

LATAM  
27MM



UE  
25MM

APAC  
101MM

## Principales Insurtechs SME brokers

next



\$881MM



\$142MM

coverwallet



\$28MM



## Insurtechs SME brokers regionales



covela

flotify



simplee,



MUTUUS

Piwi

tuia Seguros

- No existen productos modernos, digitales ni propios
- Las PyMes necesitan seguros, algunas porque lo **quieren** y otros **por obligación**
- En Latam hay más de **10 millones de PyMes** de los cuales se estima que el **60% son formales**
- Simplee sólo tiene 2.500 asegurados en el 2021 que representan **USD 400,000** de comisión, o sea el 0,2% de las PyMes. Imagina tener el 10%!!!

# Plan estratégico

## 2022-2025

### Posicionamiento

Q4 2021 - 2022

#### Escalamiento en México

- Lanzamiento 1er seguro modular-paramétrico-premio
- Aumento de ventas de Julieta Bot (asesor digital para seguros complejos)
- Crecimiento en equipo (data science, + AI, sales, mkt)
- Liderazgo en primas en SME
- Primeros insurance enablers para B2B2C (Startup Latam)
- Sistema de diagnóstico de riesgo full digital

### Futuro de los seguros SME

2022 - 2024

#### Escalamiento en USA

- Crecimiento en venta con Julieta Bot (alcance venta Phygital)
- Posicionamiento en insurance enablers para B2B2C
- Levantamiento Serie A
- Lanzamiento de nuevos productos para StartUp
- Incorporación full sistema Fast Claim
- Aumento de revenue en negociación de cartera

### Consolidación

2025-2026

#### Alcance en revenue > USD 41 MM

- Levantamiento Serie B
- Broker digital 100% SME end to end
- Líder en Latam en ingresos seguros SME
- Preparación exit