

Asistencia Salud

Optimizando los productos y logrando mercados



Quienes somos?

Kopernicus Tech

Kopernicus Tech cuenta con una línea de servicios especializada en consultoría estratégica y desarrollo de software, con un enfoque y conocimientos particular en las industrias de seguros y financieras en Latinoamérica.

Proporcionamos valor comercial y de entregables mediante metodologías ágiles y tecnologías de vanguardia. Nuestro equipo, compuesto por casi 100 profesionales altamente calificados, está preparado para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Las compañías de seguros se encuentran frente a un punto de inflexión histórico. La creciente judicialización, el aumento del fraude, la complejidad regulatoria y el volumen creciente de información generan una presión operativa sin precedentes. La mayoría de las aseguradoras opera con estructuras sobredimensionadas, procesos altamente manuales y herramientas que no están preparadas para el nivel de velocidad, trazabilidad y precisión que el contexto actual exige. La falta de performance operacional no solo incrementa costos: erosiona la rentabilidad, distorsiona reservas técnicas y limita la capacidad de la compañía para competir en mercados cada vez más exigentes.

En este escenario, la automatización y la inteligencia artificial no son mejoras marginales: son un imperativo estratégico. Las aseguradoras que puedan automatizar tareas repetitivas, anticiparse a reclamos y transformar grandes volúmenes de datos en decisiones concretas serán las que no solo sobrevivan, sino las que lideren el mercado en los próximos diez años.



Tecnologías emergentes, modelos embebidos y oportunidades de transformación para Latinoamérica

Introducción

El negocio de vida y asistencia en Latinoamérica atraviesa un punto de inflexión. Factores como el envejecimiento poblacional, la mayor complejidad clínica, la demanda creciente de salud internacionalizada y la presión sobre los costos obligan a repensar el modelo tradicional de cobertura.

A la vez, la aceleración de la salud digital —telemedicina, automatización, analítica predictiva, ecosistemas de bienestar— abre un camino para que los aseguradores evolucionen hacia un modelo de plataforma integral, donde la protección financiera se complementa con servicios, datos y experiencias digitales de alto valor.

Para una compañía global enfocada en medicina, vida y asistencia, la oportunidad es clara: pasar del rol de prestador reactivo al de integrador de salud, prevención y acompañamiento, con alcance regional y productos adaptados a la realidad del consumidor latinoamericano.

Kopernicus Tech se posiciona como socio estratégico para acompañar esta transición, integrando experiencia en seguros, salud, producto y tecnología aplicada al mercado regional.



Contexto regional y desafíos

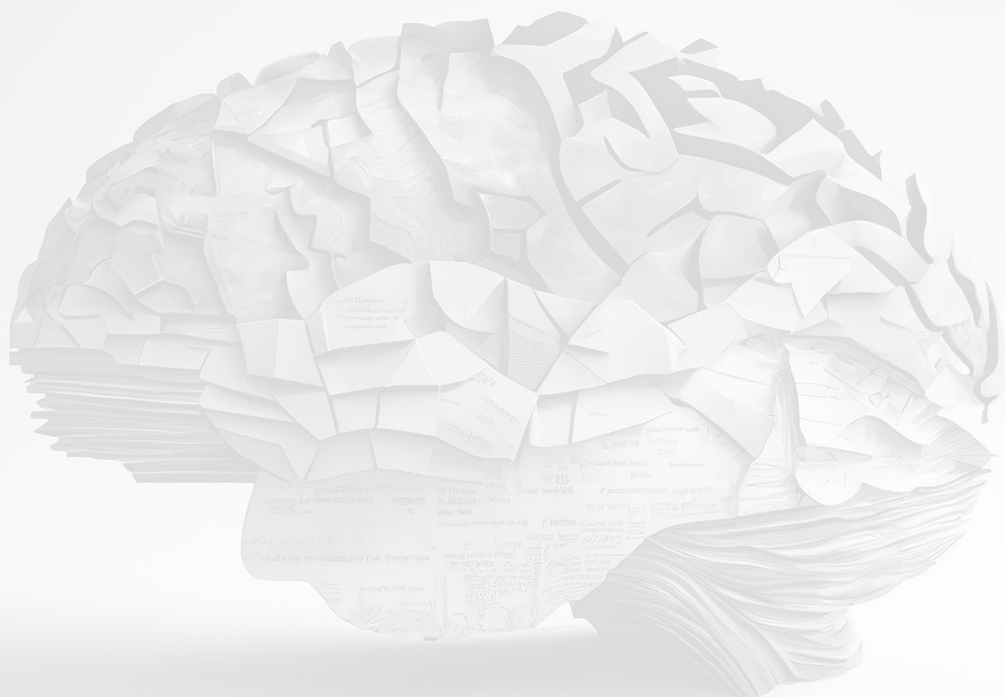
Trabajar reactivamente

Tendencias del mercado en Latinoamérica

- Crecimiento sostenido de primas en vida y salud impulsado por mayor bancarización, digitalización y conciencia del riesgo.
- Usuarios que buscan soluciones simples, accesibles y digitales para problemas reales: teleconsulta, orientación médica, segunda opinión, acceso a especialistas y acompañamiento en patologías crónicas.
- Brechas significativas en acceso a servicios de salud, especialmente fuera de grandes centros urbanos.
- Adopción acelerada de telemedicina y plataformas de asistencia remota tras la pandemia.
- Marcos regulatorios en evolución que habilitan receta electrónica, historia clínica digital y prestación remota en varios países.

Desafíos actuales del sector

- Procesos fragmentados entre aseguradora, redes de prestadores y plataformas diversas.
- Escasa modularidad de productos, que dificulta crear microplanes o coberturas ajustadas a nuevos segmentos.
- Bajo aprovechamiento de datos para análisis de riesgo, prevención o anticipación de siniestros.
- Experiencias de cliente heterogéneas, con trazabilidad limitada y fricción en el uso de servicios.
- Dependencia de canales tradicionales que no exploran todo el potencial de modelos digitales o alianzas B2B2C.



Tecnologías emergentes aplicadas al rubro vida / asistencia

Transformación mediante IA + Automatización + Big Data

Telemedicina, salud digital y monitoreo remoto

La telemedicina ya no es un complemento: es un pilar del nuevo modelo de salud. Permite:

- Atención inmediata y sin barreras geográficas.
- Integración con especialistas internacionales y redes clínicas globales.
- Monitoreo continuo para pacientes crónicos y casos complejos.
- Intervenciones preventivas basadas en datos de comportamiento y adherencia.

Inteligencia artificial y analítica avanzada

La IA y los modelos predictivos permiten:

- Triage inteligente y priorización de casos complejos.
- Suscripción dinámica adaptada al perfil real del consumidor.
- Detección de fraude, abuso o duplicidad de servicios.
- Estratificación de riesgo para activar programas preventivos antes de que se genere siniestralidad.

Automatización de procesos (workflow + RPA)

- Flujos automáticos de autorización, reembolso y derivación.
- Bots de atención que resuelven consultas simples y guían al asegurado.
- Integración rápida con sistemas legacy mediante RPA sin reemplazar el core.
- Mejora en eficiencia, reducción de tiempos y mayor calidad operativa.

Blockchain y oráculos de salud

Aunque incipiente, esta tecnología abre oportunidades para:

- Validación confiable de eventos médicos o diagnósticos.
- Registro inmutable del journey del asegurado.
- Integración segura de datos provenientes de múltiples prestadores.
- Modelos paramétricos y de acceso a servicios basados en eventos verificables.

Ecosistemas B2B2C de bienestar y servicios complementarios

La salud dejó de ser un servicio aislado:

Hoy se consume dentro de apps de fitness, bienestar, empresas, bancos digitales, universidades, plataformas de beneficios y turismo.



Oportunidades concretas para compañías de vida y asistencial

¿Qué Hacen Hoy las Aseguradoras del Mundo?

Rediseño del portafolio

- Microplanes modulares con servicios de alto valor.
- Productos escalables por capas: básico, intermedio, premium.
- Modelos de suscripción mensual con foco en prevención y bienestar.
- Planes por segmento: nómades digitales, corporativo, senior, jóvenes, expatriados, pymes, alta renta.

Experiencia digital del asegurado

- App o portal unificado: coberturas, teleconsulta, especialistas, documentos, seguimiento de casos.
- Flujos self-service que eliminan fricción.
- Notificaciones proactivas según estado clínico o uso de servicios.

Gestión de riesgo y costo médico

- Estratificación de riesgo combinando datos clínicos y de comportamiento.
- Programas de prevención digitalizados.
- Modelos que reducen siniestralidad evitando eventos críticos.

Posicionamiento competitivo

- Diferenciación frente a prestadores más tradicionales.
- Capacidad de integrar servicios premium a través de APIs.
- Mayor penetración en segmentos hoy no cubiertos o subatendidos.



KOPERNICUS
./Tech_for_the_Future

Qué aporta Kopernicus Tech

Construir en base al conocimiento

Desarrollo de productos orientados al mercado regional

- Arquitectura de coberturas adaptada a cada país.
- Diseño modular que permite escalar, segmentar y lanzar rápido.
- Políticas de suscripción ajustadas al consumidor latinoamericano.

Diseño de experiencias B2B2C

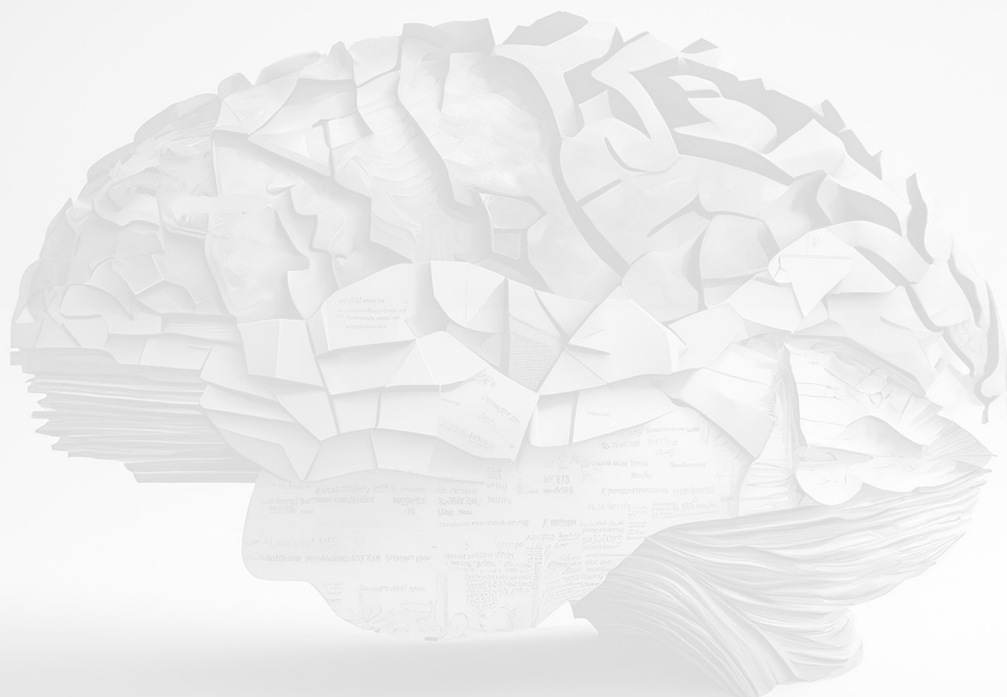
- Portales, apps y flujos de autoservicio.
- Integración con clínicas, consultorios, telemedicina y especialistas internacionales.
- Canales modernos de distribución: wellness, HR tech, banca digital, beneficios corporativos.

Automatización e integración de IT

- Bots entrenados en contexto médico/asistencial.
- Workflows automáticos y escalaciones inteligentes.
- Paneles ejecutivos de riesgo, costo y desempeño.
- Integración con blockchain/oráculos cuando la estrategia lo requiera.

Canalización e integración con terceros

- Identificación de partners estratégicos regionales.
- Modelos comerciales compartidos.
- Conectividad API para distribuir productos de vida/asistencia en múltiples plataformas.



Los seguros embebidos como vector de expansión en vida y asistencia

Integraciones

El avance global del modelo embebido

Los seguros embebidos (embedded insurance) se integran de forma natural dentro del flujo de plataformas digitales: apps de salud, fitness, HR corporativo, turismo, banca digital y más.

Para productos de vida y asistencia, este modelo crece por cuatro razones:

1. El usuario toma decisiones en el momento de la necesidad (teleconsulta, programa de bienestar, upgrade de cobertura).
2. La experiencia se integra donde el usuario ya está, sin fricción.
3. Permite microplanes accesibles, activables al instante.
4. Aumenta conversión, retención y volumen sin incrementar costos comerciales.

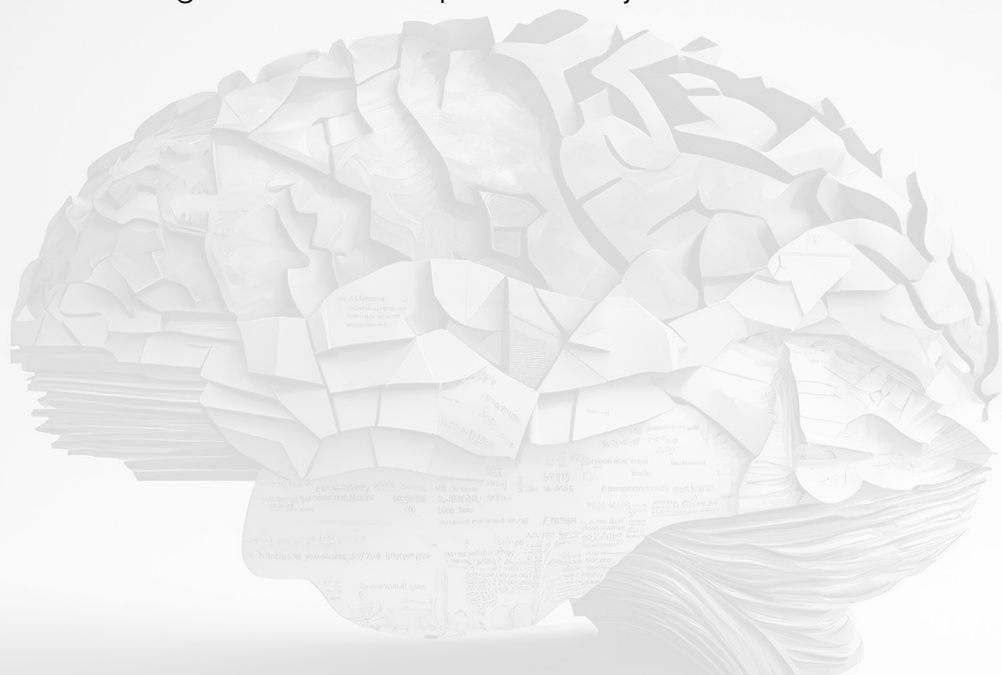
La oportunidad en Argentina y la región

Muchos países de la región —especialmente Argentina— enfrentan un desafío claro:

- La salud privada es muy costosa.
- Las aseguradoras no ofrecen planes accesibles o a medida.
- Los segmentos medios y jóvenes quedan fuera del sistema.
- Los usuarios quieren servicios simples, digitales y pagables

El modelo embebido permite:

- Crear productos accesibles y escalables.
- Integrarlos en plataformas de alto tráfico.
- Complementar, y no reemplazar, las coberturas médicas tradicionales.
- Llegar a millones de personas hoy desatendidas.



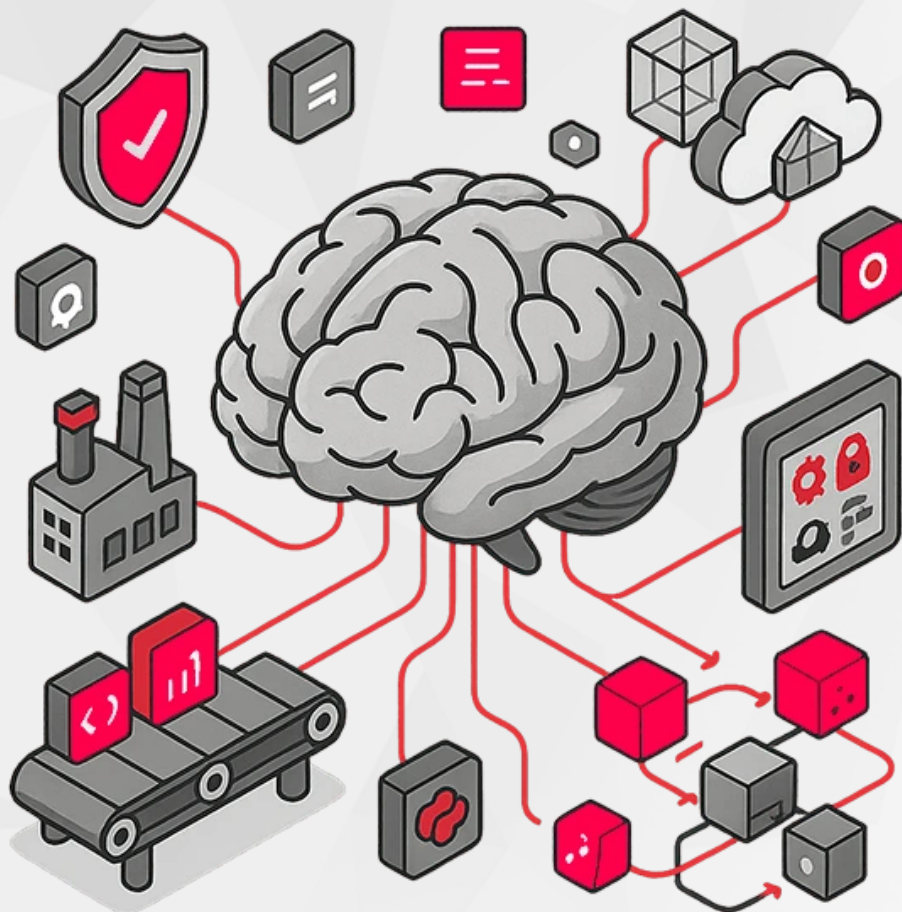
El Futuro del rubro Asistencia/Salud es Automatizado, integrado y Basado en Datos

Conclusión

El rubro de vida y asistencia tiene una oportunidad única de redefinir su alcance en Latinoamérica. La combinación de servicios de alta complejidad, plataformas digitales, automatización y modelos embebidos permitirá a las compañías del sector expandirse, diferenciarse y llegar a millones de usuarios que hoy no encuentran una solución accesible o moderna.

Kopernicus Tech aporta la experiencia, la tecnología y el enfoque estratégico para acompañar esa evolución.





Contacto



argentina@kopernicus.tech



<https://kopernicus.tech/>



Consultoría



KOPERNICUS
./Tech_for_the_Future