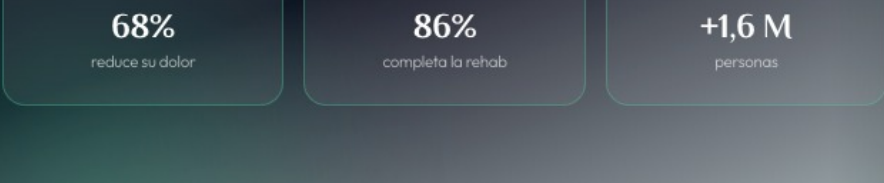


El living benefit que da vida a tu póliza colectiva

Adquiere y renueva paquetes de vida colectiva y employee benefits con un living benefit MSK que se usa, se mide y genera valor antes del siniestro.



LA SITUACIÓN ACTUAL

Un producto invisible entre siniestros.



- 01

Beneficio invisible
El seguro de vida se percibe como protección lejana, no como algo que se usa cada día.
- 02

Presión de margen del broker
Compara paquetes EB y necesita diferenciadores que no encarezcan la prima.
- 03

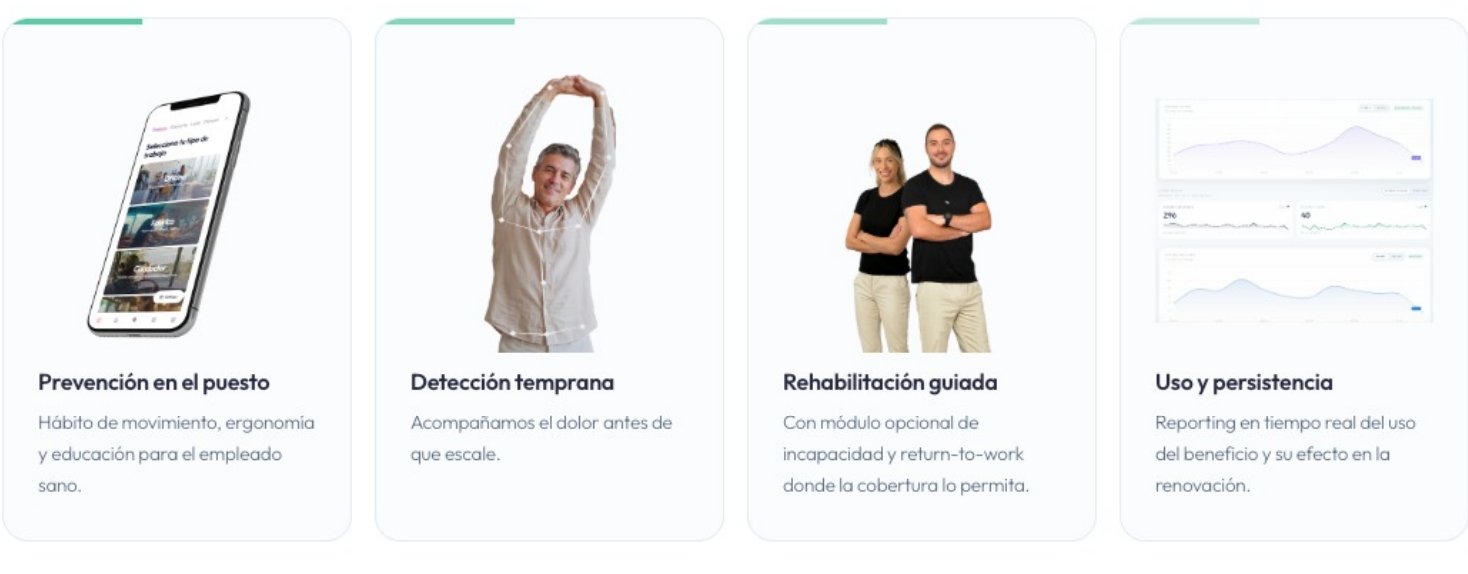
El reto está en la persistencia
La renovación y la permanencia dependen de que el asegurado perciba valor durante la vigencia de la póliza.
- 04

Canal comercial saturado
El broker necesita una propuesta fácil de explicar, relevante para el empleado y claramente diferenciadora.

QUÉ ABARCA

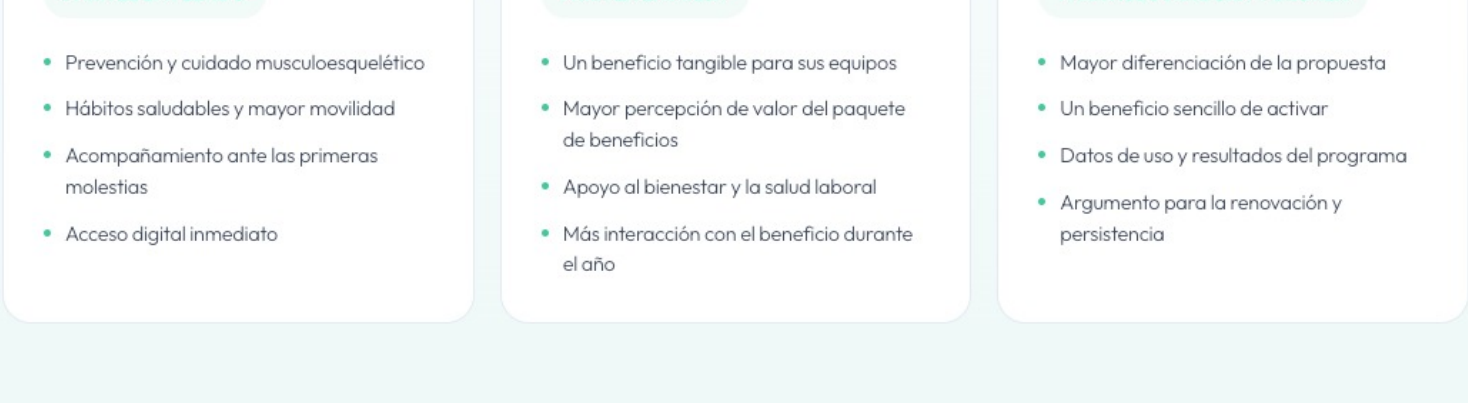
De una protección invisible a un beneficio que acompaña cada día.

Fisify añade a la póliza de vida colectiva una capa de bienestar físico y prevención MSK, con activación guiada, outcomes funcionales y reporting por colectivo para broker y empresa.



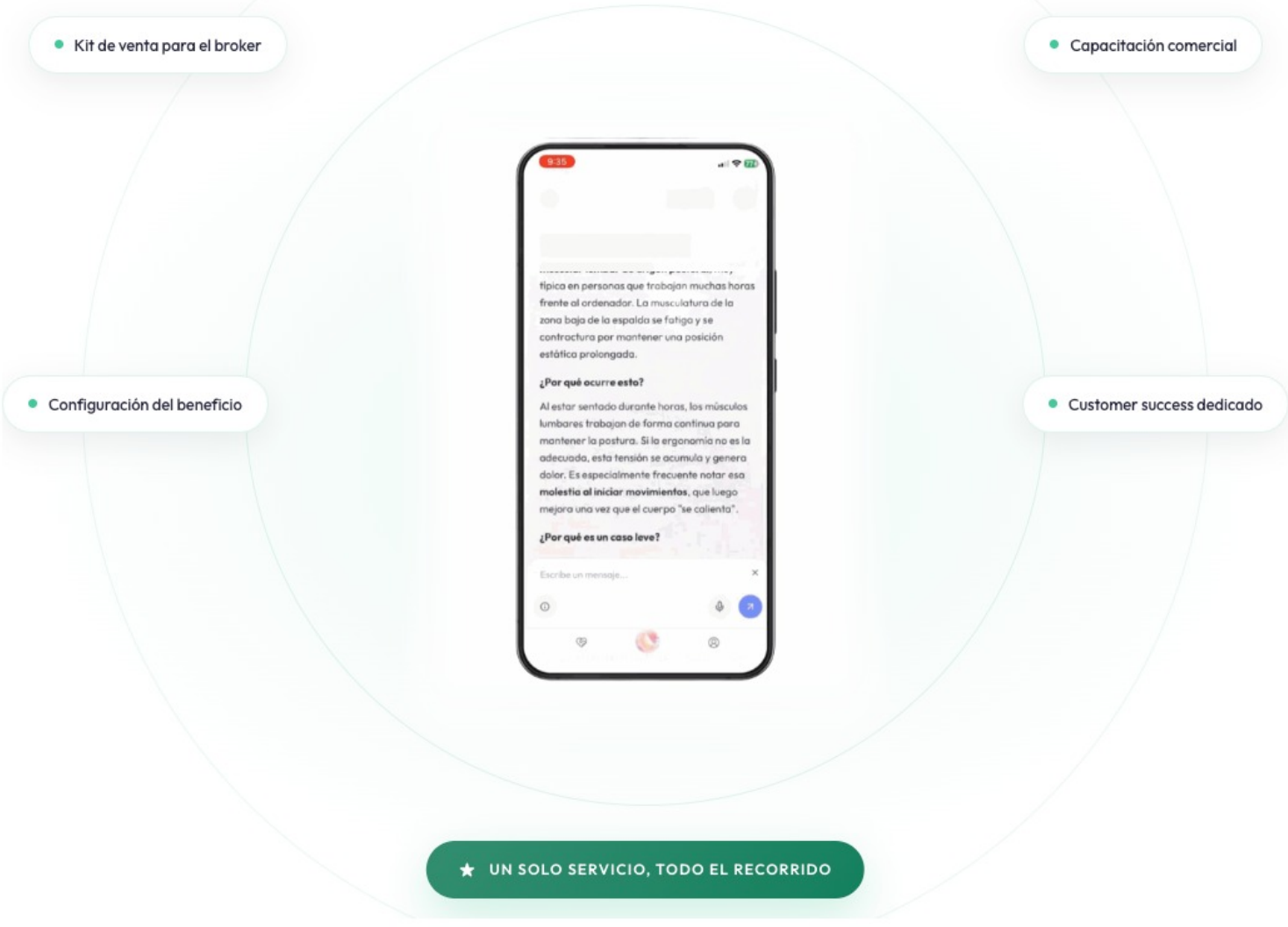
VALOR AGREGADO

Una capa de beneficio activo sobre una protección pasiva.



CÓMO TRABAJAMOS

Un beneficio fácil de incorporar, explicar y vender.



- 01

Kit de venta para el broker
Argumentario comercial, materiales de venta y comunicaciones listas para usar.
- 02

Configuración según el cliente
SMB: autoservicio y activación. Mid-market: acompañamiento y panel de RR. HH. Enterprise: atención 1:1, gamificación y soporte dedicado.
- 03

Capacitación comercial y content hub
Formamos al canal y proporcionamos materiales para impulsar la activación.
- 04

Configuración del beneficio
Alcance adaptable por póliza, con módulo opcional de retorno al trabajo cuando la cobertura y el marco legal lo permitan.
- 05

Customer success dedicado
Medimos activación, uso y persistencia para mejorar continuamente el programa.

LOS CINCO KPIS QUE REPORTAMOS

Cinco números, revisados contigo cada mes.



MODELO ECONÓMICO

Del piloto a la inclusión en póliza.

Trabajamos con un modelo de inclusión. Antes del despliegue, comenzamos con un piloto acotado que permite validar el servicio, medir su impacto y construir el caso de negocio con datos reales de tu cartera.



LOS DATOS

Esto es lo que ya estamos midiendo.

No hablamos de promesa. Estos son los resultados reales de los programas que ya tenemos en marcha con aseguradoras y compañías.



Resultados agregados de los programas en curso. El rendimiento puede variar según cartera y colectivo.

Somos la capa que hace que la póliza de vida colectiva se sienta viva antes del siniestro, y que la renovación se defienda con datos de uso y persistencia, no con una promesa.