

ALS PROYECTA 100 MILLONES DE TRANSACCIONES EN 2025

Affinity Latam Solutions: una historia de riesgo y éxito que ya se prolonga por más de 12 años.

Ya son más de 12 años en los que una idea relacionada a la comercialización de los seguros y servicios masivos en América Latina ha podido ser desarrollada con éxito.

Desde principios de la década de 1980 Europa decidió invertir en atender los segmentos desprotegidos, aquellos donde los seguros y servicios orientados a la protección de la familia no llegaban. Es así que surgió el término 'Bancaseguros', un modelo que fue visto con mucha atención por otros mercados emergentes, dado que su bajo desarrollo ofrecía diversificar y reducir el riesgo en la cartera de las compañías de seguros, altamente concentradas en los riesgos corporativos y empresariales.

En estos 12 años ALS (Affinity Latam Solutions) analizó las diferentes experiencias realizadas y construyó a partir de ellas un modelo operativo/tecnológico que permite a los diferentes actores de la región explotar este nuevo mercado, que se caracteriza por su bajo costo y alto volumen de transacciones. Así, se desarrolló un modelo de comercialización de bajo costo, capaz de poner a disposición productos y servicios en el menor tiempo posible ("Time to market") sin que esto suponga resignar aspectos relacionados con la calidad, la seguridad, etcétera.

En el camino, muchas empresas nacionales y extranjeras, así como los propios comercializadores (aseguradoras, *retailers*, corredores de seguros) han desarrollado diferentes modelos. Sin embargo, muchos han tenido que abandonarlos y optar por utilizar soluciones como las que ofrece ALS.

Estos 12 años han sido particularmente complejos, sobre todo debido a la evolución de la tecnología y sus riesgos, que hoy nos pone una vara muy alta y nos obliga a invertir en una plataforma de *hardware* robusta, sistemas alternativos de protección de datos, *NLB*, *Always On*, *Business Continuity Plan*, Redes paralelas de contingencia entre otros.

Este desarrollo, no obstante, nos permite trabajar en línea con importantes actores del



Acto de entrega de la certificación ISO, Diego Herranz, Director de AENOR para la región Latam y Lorenzo Massari, Director de ALS

Hoy, ALS es la única empresa en su rubro que cuenta con las certificaciones ISO 9001(Calidad), ISO 27001(Seguridad de la Información) e ISO 20000 (Gestión de Servicios TI), otorgadas por AENOR.

sector financiero integrando app, web, ATM, *Contact Centers*, venta digital, presencial y realizando transacciones *end to end* en segundos. Todo esto nos permite ofrecer una integración digital 100% acorde con las exigencias más elevadas de la normatividad vigente, con herramientas que no sólo pueden ser utilizadas en el campo de seguros.

Hoy ALS es la única empresa de este rubro relacionada a Seguros que cuenta con las certificaciones ISO 9001 (Calidad), ISO 27001 (Seguridad de la Información) e ISO 20000 (Gestión



de Servicios TI), otorgadas por una empresa transnacional de la calidad de AENOR.

Seguimos apostando por la tecnología digital y la inteligencia artificial, con foco en la autoatención en la venta y postventa, y confiados en llegar a 100 millones de transacciones en este año 2025. ■