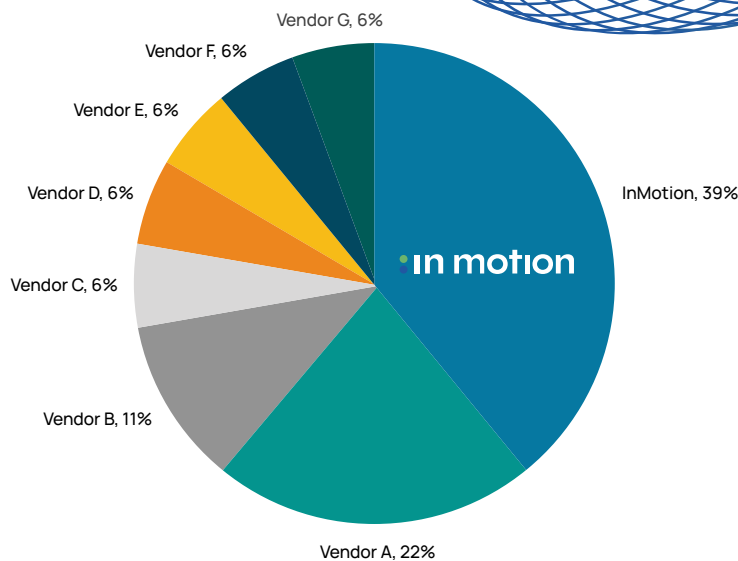


In Motion es destacado como el proveedor más exitoso en ventas de soluciones de seguros de vida para América Latina, durante periodo 2020 y 2021, según estudio “**Deal Trends for Life Policy Administration Systems: Latin American Edition**”, publicado por Celent.

Juan Medina, gerente de desarrollo de negocios y alianzas, aclaró que, de acuerdo al reporte realizado por la reconocida empresa global de investigación y asesoría Celent, In Motion alcanza este posicionamiento en sistemas Core de Vida.



Fuente: Celent, Vendor RFIs

Según el último reporte de tendencia de oferta para sistemas de administración de pólizas de vida, entregado por **Celent** y que comprende periodos pre y post pandemia, **In Motion** alcanza un 39% de las ventas en toda la Región, comprendiendo acciones comerciales entre 2020 y 2021. En todos los casos se trata de organizaciones que invirtieron en nuevos sistemas de administración de pólizas, como tema clave para crear plataformas digitales con mejores capacidades.

Entre las principales conclusiones del informe destaca que ese 39% de las ventas que registró **In Motion** es equivalente a la venta total de los tres proveedores siguientes de la muestra. Un segundo factor relevante del reporte es el tamaño del mercado en función de las primas. **Celent**, explicó Medina, definió cinco niveles de volúmenes de prima, es decir, una aseguradora se ubica dentro de una de estas cinco categorías según el nivel de primas que fue capaz de generar. “**In Motion fue la compañía que tiene más instalaciones en producción en todos los segmentos de empresas según la muestra**”, aseguró el ejecutivo de **In Motion**.

Medina precisó que la experiencia y el conocimiento en la industria de seguros que tiene **In Motion**, destaca por sobre otros proveedores de la Región. Adicionalmente, Medina resaltó que lo más relevante de la propuesta de negocios de **In Motion**, es que entrega una funcionalidad completa en la cadena de valor, “de punta a punta y en cualquier línea de negocios”. De esa manera, subrayó, los clientes aceleran el tiempo para salir al mercado y aumentar sus ventas, reducir costos y mejorar la satisfacción de sus clientes. Es ahí, precisó el experto, cuando se disminuyen los riesgos que emprende un asegurador al implantar un nuevo sistema y su retorno de inversión se acelera.

Respecto de los actuales desafíos que enfrenta la industria y de cómo **In Motion** participará de ellos, Juan Medina informó que hoy las mayores complejidades se ubican en la transformación digital y en la interoperabilidad del sector: “las soluciones de **In Motion** entregan respuesta a estos retos de digitalización, conectividad, velocidad, personalización y colaboración con innovadoras soluciones, donde la experiencia del cliente final, es clave para percibir al seguro como parte de la interacción diaria”.