Gangkhar

CLIMB HIGHER. PROTECT SMARTER.

IA OBSERVABLE | ESPACIO DE DECISIÓN APROBADO | APRENDIZAJE CONTINUO

MOTOR DE DECISIÓN Y OPTIMIZACIÓN CON IA

Haga que cada oferta de protección sea más relevante.

Sherpa+Lens

Sherpa+Lens analiza en tiempo real las señales del cliente, de la experiencia y de la cartera para recomendar el **precio, la cobertura y la oferta elegibles** más adecuados, dentro de los límites aprobados del producto.

Los programas de seguros estáticos muestran el mismo precio y cobertura a clientes con distintas necesidades, objetivos y contextos de riesgo. **Sherpa+Lens convierte cada oferta elegible en una decisión observable**, usando señales permitidas en tiempo real y resultados medibles sin modificar la autoridad de producto definida en Sherpa+.

La promesa: convierta un programa de seguros estático en un sistema de aprendizaje medible, preservando la disciplina de suscripción, la transparencia y el control humano. Lens mejora decisiones elegibles; no distribuye productos, contacta clientes ni gestiona pólizas por sí sola.

Las barreras de decisión que resuelve Sherpa+Lens

Seis fuentes de fricción que limitan la relevancia, la adhesión y la mejora medible de la cartera.

OFERTAS IGUALES PARA TODOS

- El mismo precio y cobertura llegan a clientes con distintas necesidades.
- La intención y el contexto de riesgo se pierden al decidir.

BAJA TASA DE ADHESIÓN

- La protección relevante aparece en el momento equivocado.
- La configuración de cobertura no genera confianza.

PRECIOS ESTÁTICOS

- Existe flexibilidad aprobada en el producto, pero no se utiliza.
- Las reglas generales no responden con inteligencia en tiempo real.

SEÑALES DE LA EXPERIENCIA SIN UTILIZAR

- El comportamiento y el contexto de compra quedan fuera de la decisión.
- El desempeño histórico se revisa cuando el momento ya pasó.

EXPERIMENTACIÓN LENTA

- El análisis manual retrasa el aprendizaje y la acción.
- Las campañas amplias ocultan qué decisión mejoró los resultados.

DECISIONES OPACAS

- Las recomendaciones de caja negra son difíciles de explicar o gobernar.
- Los equipos no pueden comparar versiones ni revertir con confianza.

La solución

Inteligencia observable dentro de los límites aprobados del producto. Sherpa+Lens analiza atributos permitidos del cliente, el contexto de compra, el comportamiento durante la experiencia y el desempeño del programa en el momento de la decisión. Recomienda el precio, la cobertura, el deducible o la mejora elegibles más adecuados, preservando **la autoridad de suscripción y el control humano**.

Cómo funciona Sherpa+Lens

Observe, decida, mida y mejore dentro de los límites aprobados.

1. Observar

Capture las señales permitidas del cliente, de la experiencia y de la cartera disponibles en el punto de decisión.

2. Segmentar

Identifique al cliente y el momento relevantes mediante señales permitidas, no con categorías estáticas demasiado amplias.

3. Recomendar

Devuelva el mejor precio, cobertura, deducible o mejora elegibles del producto configurado en Sherpa+.

4. Medir

Haga seguimiento de la conversión, la adhesión, las renovaciones, las cobranzas y la calidad de la cartera.

5. Aprender

Mejore recomendaciones futuras conservando versiones de modelos, evidencia, controles y capacidad de reversión.

Resultados de las decisiones

Optimización continua diseñada para mejorar la relevancia sin debilitar el control.

Medida

Mejora de la conversión. Cada programa se mide frente a su propia línea base; los resultados dependen del producto, la experiencia, el mercado y el espacio de decisión aprobado.

Tiempo real

Decisión en el momento oportuno. Las recomendaciones llegan cuando se considera la protección.

Siempre activo

Retroalimentación continua. El programa aprende de resultados medibles, no de revisiones aisladas.

APROBADO

Espacio de decisión delimitado. Lens elige solo entre productos, precios y condiciones autorizados.

EXPLICABLE

Evidencia observable. Entradas, versiones, recomendaciones y resultados permanecen trazables.

CONTROL HUMANO

Intervención y reversión. Los equipos de negocio y suscripción conservan los controles.

Ejemplos de uso

Vea cómo el mismo ciclo de decisión gobernado mejora ofertas elegibles en distintas experiencias digitales.

MOVILIDAD Y ENTREGAS | COMERCIO ELECTRÓNICO | FINTECH | SALUD | PROPTECH E INMOBILIARIO

Ejemplo de movilidad y entregas

Una plataforma de movilidad usa el contexto del viaje, el activo, el conductor y la cartera para hacer más relevante cada oferta elegible.

Señales que Lens puede utilizar:

- Contexto del viaje, ruta, duración, vehículo y equipo.
- Señales permitidas del conductor, la cuenta y la experiencia.
- Historial de adhesión, siniestralidad y desempeño de cartera.

Decisiones elegibles que Lens apoya:

- Precio y elegibilidad dentro de límites de suscripción aprobados.
- Cobertura, límite, deducible y mejoras adecuadas.
- Momento de la oferta según la situación de movilidad.

Resultado: protección basada en uso más relevante y mejoras medibles en adhesión y calidad de cartera.



Gangkhar

Climb Higher. Protect Smarter.

¿LISTO PARA HACER MÁS RELEVANTE CADA OFERTA DE PROTECCIÓN ELEGIBLE?

Solicite una reunión