

Informe Insurtech

del Ecosistema español

Sumario

1. Editorial (Introducción Ángel Uzquiza)	04	6. Tendencias del sector Insurtech	40
2. Metodología	12	6.1. Personalización de seguros	41
3. Introducción	16	6.2. Experiencia del cliente	42
3.1. Definición de Insurtech	17	6.3. Prevención de riesgos	43
3.2. Contextualización global de la industria	18	6.4. Seguros por uso	44
4. El panorama europeo	21	6.5. Seguros de vida-riesgo	45
5. Mapa del Ecosistema Insurtech en España	25	6.6. Plataformas digitales	46
5.1. Más de 340 startups insurtech	27	6.7. Análisis de datos	47
5.2. España en el mapa global	28	6.8. Tecnología blockchain	48
5.3. Artículo: “Insurtech: una gran oportunidad todavía por explotar”	31	6.9. Colaboración corporates y tecnológicas	49
5.4. El peso de todo un ecosistema	34	6.10. Automatización de procesos	50
5.5. El papel y la confianza de los inversores	39	6.11. Sostenibilidad y responsabilidad social	51
		6.12. Wellbeing y salud	52
		7. El Ecosistema Insurtech en Portugal	53
		7.1. Una vertical emergente	54
		7.2. El ecosistema Insurtech portugués	56
		7.3. La inversión, reflejo de un inicio	63
		8. Principales tendencias Insurtech en América Latina	64
		8.1. Inversión en Insurtech	70
		8.2. Principales ecosistemas	71
		8.3. Startups más destacadas por inversión recibida	75
		9. Autores del informe del ecosistema insurtech en españa 2023	77
		10. Fuentes	79

1. EDITORIAL



1. EDITORIAL

ESPAÑA, UN ECOSISTEMA INSURTECH



Ángel Uzquiza

La evolución del sector asegurador en España en relación con las insurtech desde 2016, año en el que nació Santalucía Impulsa con el objetivo de acercarnos al ecosistema emprendedor y colaborar en la creación de valor conjunto de cara a los clientes y a la transformación digital, ha sido notable y ha experimentado varios cambios significativos. Si vemos una pequeña retrospectiva por etapas, podríamos señalarlas de la siguiente manera:

2016 - 2017

Reconocimiento y comienzo de colaboraciones

Durante este período, las insurtech empezaron a ganar reconocimiento en el sector asegurador en España. Las compañías tradicionales comenzamos a darnos cuenta del potencial de la tecnología y la innovación en la industria de seguros y cómo estos nuevos agentes podían sumar valor a nuestra propia transformación. Algunas insurtech se centraron en áreas como la gestión de reclamaciones, la evaluación de riesgos y la distribución de seguros a través de plataformas online y aplicaciones móviles. Se iniciaron colaboraciones entre algunas insurtech y aseguradoras tradicionales para explorar formas de implementar tecnología y mejorar la eficiencia en la prestación de servicios y algún que otro producto asegurador. En general fueron años de reconocimiento y aprendizaje mutuo.

2018 - 2019

Crecimiento y diversificación

El ecosistema insurtech en España siguió creciendo y diversificándose, con la aparición de nuevas startups que abordaban una gran variedad de desafíos en el sector asegurador. La inversión en insurtech aumentó significativamente, lo que contribuyó al desarrollo y la expansión de nuevas soluciones tecnológicas. Las aseguradoras, a su vez, se embarcaron en grandes proyectos de transformación digital y cultural, y esto hizo que aparecieran dos velocidades: por una parte la transformación de los sistemas, las arquitecturas, el cloud, etc., propias de las aseguradoras; y por otra, la innovación tecnológica aportada por las insurtech, con soluciones que había que madurar junto con los equipos de tecnología de las aseguradoras. Se trabajaron de forma conjunta soluciones de mejora en los procesos, en la experiencia de cliente y en el servicio: uso de aplicaciones móviles con nuevas soluciones, plataformas en línea y digitalización / eficiencia.

1. EDITORIAL

2020 - 2021

Transformación Digital Acelerada

La pandemia de COVID-19 aceleró aún más la adopción de soluciones digitales en el sector asegurador en España. Algunas insurtech supieron jugar un papel crucial al ofrecer soluciones digitales, como por ejemplo la telemedicina, los seguros de viaje y algunas propuestas enfocadas sobre todo a la salud, que permitían a las aseguradoras ampliar servicios que se adaptaban a las restricciones impuestas por la pandemia.

2022 - 2023

Innovación continua y mayor exigencia

La innovación tecnológica en el sector asegurador en España ha seguido avanzando, con más enfoque en áreas como la personalización de seguros, la automatización de procesos y la mejora continua de la experiencia del cliente. El sector insurtech se encuentra en fase de maduración pero aún lejos de su techo, según informes publicados en el sector durante 2023. Las aseguradoras tradicionales siguen centradas en la automatización de sus operaciones, adoptando tecnologías avanzadas como la IA y el machine learning,

La colaboración entre insurtech y aseguradoras tradicionales se fortaleció en algunos aspectos a través de acuerdos estratégicos y alianzas que buscaban aprovechar la experiencia tecnológica y la infraestructura de las insurtech junto con la base de clientes y el conocimiento de la industria de las aseguradoras establecidas.

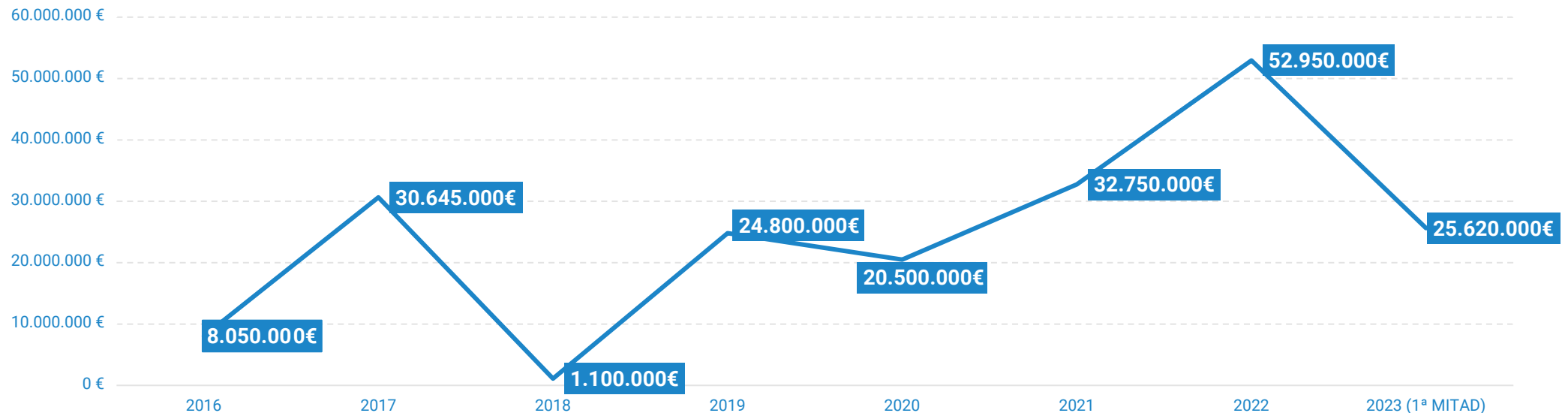
sobre todo para mejorar la eficiencia y la agilidad en los procesos y que redunde en el cliente. La relación entre las insurtech y las compañías aseguradoras aumenta, pero se vuelve más exigente, sobre todo a la hora de escalar nuevas soluciones y sobre todo con el objetivo de industrializarlas rápidamente. Se espera que esta colaboración entre ambos ecosistemas continúe impulsando la transformación digital del mercado de seguros en España.

1. EDITORIAL

En resumen

podríamos decir que, desde 2016, la evolución del sector asegurador en España en relación con las insurtech ha estado marcada por una creciente colaboración continua en todos los aspectos de la industria, lo que ha llevado a una búsqueda mayor en la eficiencia, personalización y nuevas propuestas de valor para los clientes.

EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN STARTUPS PURAMENTE INSURTECH EN EL ECOSISTEMA ESPAÑOL (2016 - 1ª MITAD DE 2023)

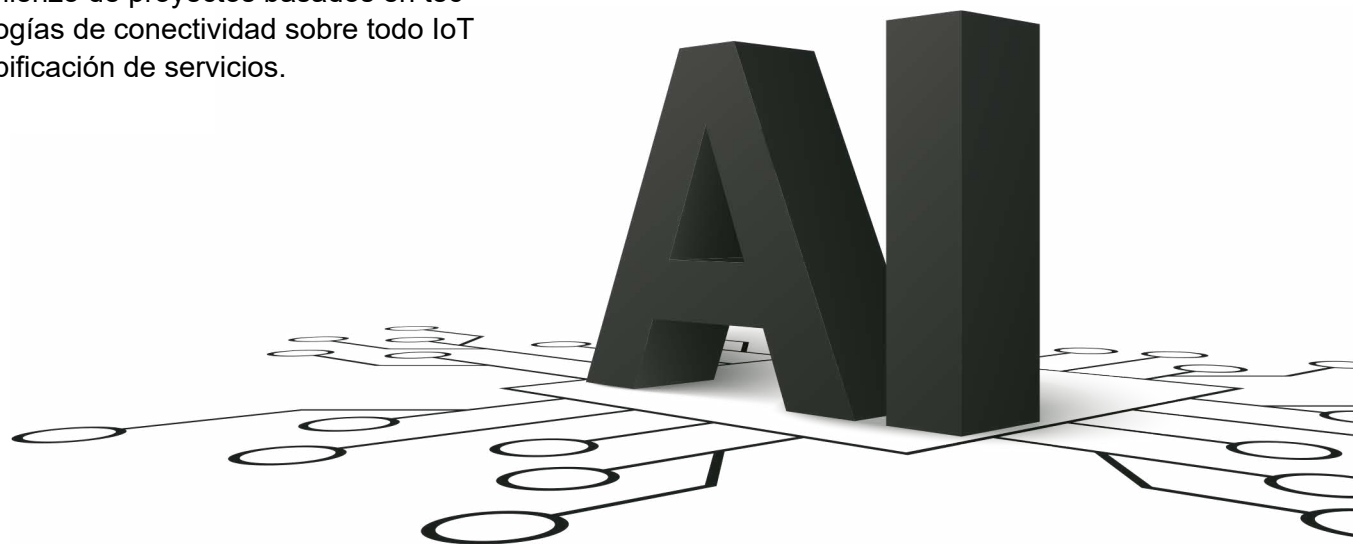


1. EDITORIAL

PRINCIPALES HITOS Y DESARROLLOS TECNOLÓGICOS

El principal hito tecnológico en estos años está siendo la transformación digital de las aseguradoras y cómo se consiguen nuevas capacidades de conexión y digitalización. Esto es muy importante porque las aseguradoras necesitan ampliar fronteras comerciales, llegando a establecer alianzas con otros players o industrias. De esta manera, asistiremos a la evolución de nuevas formas de distribución con los embedded insurance y se materializará esta tendencia que actualmente está en auge. La digitalización también nos traerá nuevas capacidades para la creación propia o mediante alianzas con insurtech de seguros digitales, on demand, microseguros y paramétricos, etc.

El papel de las insurtech va a ser crucial en estos avances y se les exigirá mayor capacidad de escalabilidad de sus soluciones. Desde Santalucía Impulsa vemos también un claro crecimiento exponencial de la IA, el machine learning y, en general, de las tecnologías analíticas como potenciadoras de casos de uso digitales, de proceso, eficiencia y experiencia de cliente, así como el comienzo de proyectos basados en tecnologías de conectividad sobre todo IoT y apificación de servicios.



1. EDITORIAL

LA ADAPTACIÓN DE LAS GRANDES COMPAÑÍAS

La adaptación de las aseguradoras a la transformación digital y tecnológica depende del punto de partida de cada aseguradora. Hay algunas aseguradoras que van muy avanzadas y otras aún están comenzando. En general, el sector va avanzando a un ritmo muy positivo y sobre todo dotándose de capacidades tecnológicas que no se tenían, o implementando sistemas nuevos que nos sitúan en otro nivel. Se ha hecho mucho por adaptar plataformas digitales, aplicaciones móviles y autoservicio del cliente. También se está trabajando en la automatización de procesos, con casos de uso de IA aplicados a la mejora de la experiencia de usuario y a la eficiencia, así como la parte de analítica avanzada y Big Data para evaluar mejor los riesgos, personalizar pólizas, prevenir fraudes... Y sobre todo también se está trabajando mucho en la implantación y desarrollo de chatbots en webs, aplicaciones móviles y otros canales digitales para brindar respuestas automáticas a preguntas frecuentes, ayudar en la selección de pólizas y guiar a los clientes durante determinados procesos.

El sector seguros está en marcha y dispuesto a desarrollar, conjuntamente con ecosistemas como el insurtech, nuevas soluciones que doten de propuestas de valor robustas a los seguros, a los servicios al cliente y a los procesos. Las aseguradoras tendrán que dotarse de equipos amplios y multidisciplinarios de innovación, negocio, digitales y tecnológicos, incorporando además a los perfiles de profesionales del seguro más tradicionales: actuarios, equipos legales, financieros...

En cuanto al sector, las aseguradoras tendrán que trabajar más de la mano en evoluciones tecnológicas sectoriales que beneficien a toda la cadena de valor, incluido el cliente: aseguradoras,

insurtech, tecnológicas, consultoras y otras industrias. Para ello ya disponemos de entornos como el Sandbox, en donde podemos probar de manera controlada nuevas iniciativas, con tecnologías y regulación incipientes. Debemos aprovechar más estos entornos colaborativos, ya que avanzar en el Open Insurance será clave para el sector en muchos aspectos y sobre todo en materia de regulación en general. La evolución del sector es responsabilidad de todos y los clientes deberían percibirnos - todavía más - como un sector de ayuda, seguridad, confianza, servicio y responsabilidad.



1. EDITORIAL

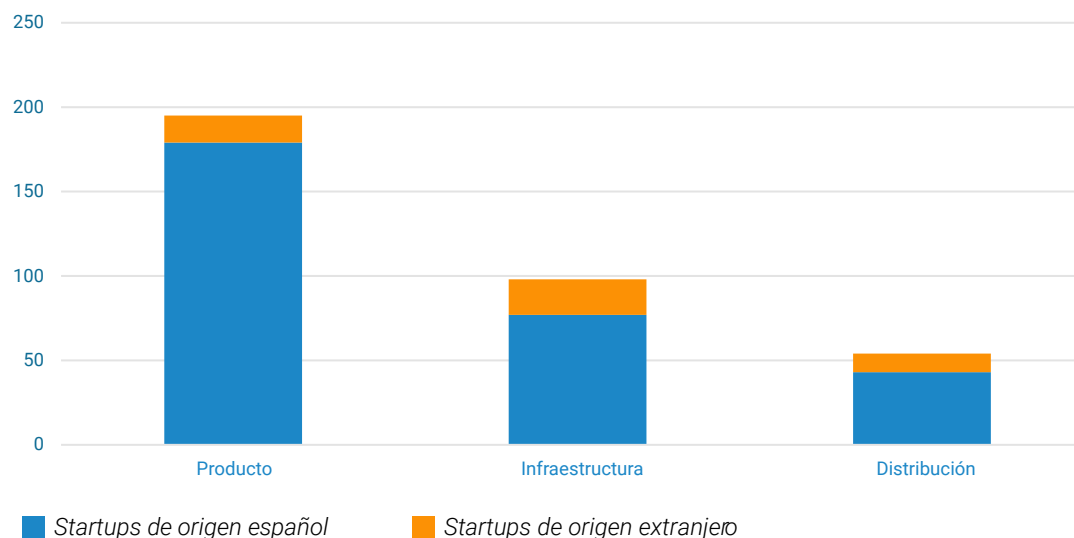
EL PAPEL DE LAS STARTUPS

El rol de las startups y el ecosistema emprendedor insurtech es crucial en la transformación del sector de seguros. Aportan innovación, agilidad y enfoque en la tecnología, lo que impulsa cambios significativos en la forma en que las compañías de seguros operamos y brindamos servicios. Necesitamos conectar más y arriesgar más para desarrollar innovaciones y mejoras de manera continua y transformadora. Las insurtech ahora mismo son fuertes en innovación tecnológica, enfoque en la Experiencia del Cliente, modelos de negocio disruptivos, aportan agilidad y flexibilidad, oportunidades de colaboración y alianzas, algunas aportan mucha capacidad tecnológica general a otras industrias, y sobre todo porque están enfocadas a nuevos mercados y a la mejora continua de la eficiencia. La actual Ley de Startups, es solo un comienzo para que estos negocios tomen impulso y deberíamos ver evoluciones en este aspecto, ya que este primer marco legal debería madurar y acompañar al crecimiento de estos negocios tan incipientes. Por su

parte, las aseguradoras tenemos capacidad financiera, expertise, talento especialista y estamos en transformación.

La necesidad de colaboración es ya una realidad y prevemos en los próximos años.

NÚMERO DE STARTUPS DEL ECOSISTEMA INSURTECH ESPAÑOL POR SECTOR DE ACTIVIDAD



El ecosistema insurtech español cuenta con más de 340 startups; de las cuáles 195 están centrada en la rama de Producto, unas 98 en Infraestructura y cerca de 54 en Distribución.

(Fuente: Ecosistema Startup)

1. EDITORIAL

LOS CLIENTES DEL NUEVO PARADIGMA

Aunque las nuevas tecnologías y los cambios sociales y económicos nos han hecho aprender a hacer las cosas de manera diferente a la mayoría de los clientes, hay que tener en cuenta a aquellos que no se han sumado al cambio porque también nos debemos a ellos. En general creo que las aseguradoras deben actualizarse para la demanda cada vez mayor de clientes que buscan rapidez, trato relevante, calidad en el servicio y experiencia de cliente óptima, entre otros aspectos, pero no debemos dejar de lado a esos clientes que no han cambiado o les cuesta cambiar. Somos agentes de cambio social y tenemos una responsabilidad social para con todos. Debemos atender igual de bien o mejor a los clientes mayores, y a los que necesitan otro tipo de experiencia, más personalizada, más de contacto humano y que se basa en la confianza y la cercanía que todos queremos. Por lo tanto, debemos trabajar en todos los ámbitos para que el cliente, haya cambiado o no, perciba a las aseguradoras como empresas que les acompañan, les ayudan, les dan seguridad y velan por el servicio y por sus intereses



1. EDITORIAL

EN LA CRESTA DE LA INNOVACIÓN

Para nosotros es primordial estar al día en las principales tendencias tecnológicas, digitales, sociales, económicas... El cambio es continuo y el avance también. Debemos estar pendientes de lo que está pasando en otros mercados, además de en el nuestro. Diseñar futuros escenarios en el corto, medio y largo plazo es la base de la innovación y la transformación continua. Solo así podremos estar preparados siempre y en disposición de querer ser mejores, atraer el mejor talento y aliarnos con las mejores organizaciones con el objetivo de ofrecer un servicio de excelente valor para los actuales y futuros clientes. Estar o no en lo que va a venir es decisión de cada empresa y en el Grupo Santalucía este tema nos preocupa y, afortunadamente, nos ocupa.



2. METODOLOGÍA



2. METODOLOGÍA

Por qué hemos hecho el **Informe Insurtech** del Ecosistema español.

La realidad del origen de este informe reside en la curiosidad que existía por el ecosistema emprendedor y, en concreto, por las startups que estaban surgiendo en el sector seguros: las insurtech. Lo que parecía un “hobbie” se fue consolidando y profesionalizando a lo que a día de hoy llamamos Mapa Insurtech. Después del primer mapa lanzado en 2020, este año presentamos el cuarto mapa con un formato totalmente nuevo y ampliando el alcance a Portugal y LATAM.



Jorge Millán-Astray Torres-Muñoz.

¿QUÉ APORTA EL MAPA AL ECOSISTEMA?

El Mapa Insurtech intenta representar aquellas iniciativas o startups que pueden marcar una tendencia en un futuro a medio y largo plazo. Se trata de iniciativas que nos anticipan el futuro y las necesidades del cliente, en cualquiera de sus generaciones. No es fácil tener localizadas todas las insurtech y es, por

este motivo, que decimos que se trata de un mapa “vivo” que se actualiza permanentemente. Lo que a simple vista parece una foto con logos, son cientos de modelos de negocio que ofrecen una solución para crear o mejorar un producto, servicio o proceso, en cualquiera de

los tres bloques que representa la cadena de valor del negocio asegurador: diseño o creación de PRODUCTO, mejora de proceso en la INFRAESTRUCTURA de una aseguradora ya consolidada, o nuevas formas de DISTRIBUCIÓN de un seguro.

2. METODOLOGÍA

Por otro lado, intentamos dar una mayor visibilidad a las startups y darlas a conocer dentro del sector seguros. Nosotros no entendemos el mapa como algo propio de Santalucía, sino como un nuevo ecosistema de colaboración, posibles sinergias y networking para fomentar y potenciar la relación entre los emprendedores y todos los agentes del sector seguros.

¿Por qué no una misma startup va a dar servicio a varias aseguradoras?

Y, por último, buscamos la profesionalidad y la información de calidad. Queremos ser un referente de la innovación, tanto para aseguradoras o agentes del sector seguros, como para startups. De alguna manera, todas las startups que incluimos en el mapa están valoradas bajo unos mínimos criterios de validación, establecidos conjuntamente entre el equipo de El Referente y el equipo de Santalucía Impulsa. Algunos de los criterios son: el hecho de tener un MVP o Product Market Fit; que aporten un valor añadido al sector seguros; flexibilidad de la solución; o un modelo de negocio escalable, entre otros parámetros. A pesar del riesgo que supone emprender, muchas de estas empresas tienen una solución consolidada y, si por algún casual la compañía cierra el día de mañana, hay un plan de contingencia para no dejar de ofrecer dicho servicio.

METODOLOGÍA DEL ANÁLISIS

Para medir la evolución del sector Insurtech, necesitamos observar ciertas métricas de las startups o, desde un punto de vista más macroeconómico, analizar las nuevas inversiones y las tendencias que surgen en los últimos años.

No quiero desvelar nada del Informe, pero la lógica nos dice que hay una relación directa entre las ayudas que se les ofrece a los emprendedores y la cantidad de inversión en las startups, a pesar de tener en cuenta que el sector seguros puede que tenga mayores barreras, no solo regulatorias, sino también sociales debido a la falta de entendimiento del sector por parte de la sociedad, y viceversa.

Si dejamos al margen la pandemia que hubo recientemente, que afectó a todo el mundo y con ello a muchos emprendedores y startups, la exponencial transformación digital, el Open Insurance, la Ley de Startups, el Sandbox, la adaptación a las nuevas generaciones y la gran voluntad por hacer de este sector un sector más atractivo, potenciará el surgimiento de más iniciativas de mayor calidad y, por consiguiente, una mayor inversión.

2. METODOLOGÍA

LAS PRINCIPALES TENDENCIAS

Es difícil decir qué tendencias vendrán y, más todavía, concretar un número ideal. Nosotros siempre nos basamos en diferentes informes del mundo realizados por consultoras, inversores o aseguradoras de gran prestigio para intentar transmitir cuáles son las principales tendencias que se van a dar cada año. Estas tendencias pueden tener continuidad al siguiente año o convertirse en una realidad.

Tenemos la suerte de contar con un espectacular panel de expertos que nos han ofrecido su visión y análisis sobre las últimas tendencias, por las que les hemos preguntado. Sin ellos este informe no hubiera sido posible.

Gracias a:



Raimundo Abando
AON



Nieves Malagón
AXA Opensurance



Luis Baena
Munich RE



Emmanuel Djengue
AJPS



Rosa de Oña
CIMASEG
Asesores de Seguros



Néstor Álvaro
Gradillas
santalucía
SEGUROS



Óscar Paz
Insurtech
Community Hub



Richard Calvo
NTT DATA



Manuel Portillo
Telefónica



Marta Oller Pérez-Hita
DKV
SEGUROS MÉDICOS



Juan Carlos Saez de Rus
santalucía
SEGUROS



Juan Mazzini
Latam
CELENT



Daniel Riscado Portugal
FIDELIDADE
SEGUROS DESDE 1894



Luís Viñas
mundi ventures

3. INTRODUCCIÓN



3. INTRODUCCIÓN: LA REVOLUCIÓN INSURTECH



3.1. Definición de Insurtech

Desde el desarrollo de las primeras civilizaciones de las que se tiene constancia, el ser humano ha sentido la necesidad de proteger sus bienes más preciados. Ya en la Edad Antigua, la vida en comunidad y colaborativa permitía hacer frente a los infortunios, tanto personales como colectivos. Por ejemplo, hace más de 4.000 años Babilonia se regía por el Código Hammurabi, que fomentaba la solidaridad comunal como un método para cubrir contingencias imprevistas. De esta forma, ser parte de un grupo ayudaba a reponer algún bien malogrado, como por ejemplo un barco o un animal. Además, este sistema ya preveía un tipo de indemnización a las esposas en caso de fallecer sus maridos.

La necesidad de saber que no todo está perdido ha convertido a las aseguradoras en uno de los negocios más antiguos, pero que se ha tenido que adaptar siempre a los cambios en las dinámicas de vida de las personas. Con la aparición de nuevos bienes y modos de vida han ido surgiendo nuevos servicios y coberturas adecuados a las nuevas necesidades.

Ahora, la revolución digital ha configurado un nuevo escenario, en el que no solo aparecen nuevos bienes y servicios, sino donde también surgen nuevas tecnologías, canales de comunicación, formas de consumo y hasta nuevos clientes. El cliente de hoy en día necesita de mayores estímulos, es más exigente con los tiempos y quiere un servicio personalizado y ajustado a sus horarios y necesidades.

En los últimos años, el sector de los seguros ha ido avanzando hacia un proceso de digitalización, aunque sin perder el modelo de negocio tradicional que aún demanda una parte considerable de la sociedad. De esta forma ha surgido el fenómeno Insurtech, un concepto que unifica el binomio 'seguros - tecnología', que está conformado por empresas aseguradoras de naturaleza digital y cuyo modelo de negocio se sustenta sobre plataformas digitales, la innovación y los últimos avances tecnológicos.

Las insurtech aplican digitalización y tecnología a todo el ciclo de vida de un producto o servicio asegurador: desde su promoción, la gestión de todos los requisitos para

la contratación, la relación con el cliente durante todo el proceso, los trámites de siniestros, reclamaciones, e incluso la cancelación del seguro. Todo ello consiguiendo aumentar la rapidez y sencillez de los procesos y, con ello, mejorando la experiencia de muchos clientes.

Las grandes aseguradoras se han visto empujadas a adoptar nuevos modelos digitales de comercialización, impulsados inicialmente por startups y pequeñas empresas, que han sido los verdaderos adalides de esta revolución debido a su naturaleza tecnológica y su mayor facilidad para transformarse. El tamaño de las grandes aseguradoras tradicionales - con amplios organigramas y equipos - ralentiza los procesos internos de transformación e integración de cambios en su naturaleza. Esto, unido a la fulgurante transformación de una sociedad que cada vez demanda más servicios digitales, ha dejado el espacio perfecto para que aparezcan pequeñas y jóvenes empresas con sus propuestas tecnológicas e innovadoras para el sector de los seguros.

3. INTRODUCCIÓN: LA REVOLUCIÓN INSURTECH

3.2. Contextualización global de la industria

El año 2022 estuvo marcado por una inestabilidad geopolítica, acentuada por el conflicto en Ucrania, la derivada crisis energética, la inflación y el aumento de la preocupación por el cambio climático. Todos estos factores han impactado negativamente en el mercado insurtech. Según el informe “Insurtech Global Outlook 2023” de NTT Data, el sector ha visto caer sus inversiones de manera importante, aunque el mercado sigue mostrando buenos indicadores con su segundo mejor periodo en inversión total.

Ante un contexto de transición energética, digitalización y crisis climática, el sector de los seguros está viendo cómo surgen nuevas oportunidades para transformar los procesos tradicionales. Y aquí, el mundo insurtech está ejerciendo de bandera para marcar el camino. Buena prueba de ello es que en 2022 se invirtieron más de 8.000 millones de euros en el sector, a través de 470 acuerdos - la segunda mejor cifra de operaciones según la consultora NTT Data.



3. INTRODUCCIÓN: LA REVOLUCIÓN INSURTECH

América del Norte lidera el campo de la inversión en insurtech, aunque según el mencionado estudio de la consultora japonesa, la diferencia con Europa nunca ha sido menor. Esto se debe principalmente a que las insurtechs europeas parecen apuntar a mercados de mayor rentabilidad y líneas de negocio de tendencia. Por otro lado, India y China continúan liderando el continente asiático en cuestión de inversiones, aunque ambos experimentaron una importante desaceleración en 2022.. En Latinoamérica, Brasil y Chile son los ecosistemas que más apuestan por la innovación e inversión en tecnología aplicada al mundo de los seguros, especialmente a soluciones de Embebed Insurance, es decir, coberturas que se incluyen de forma automática con un producto o servicio.



3. INTRODUCCIÓN: LA REVOLUCIÓN INSURTECH

Además de los seguros embebidos, el sector está surcando una ola de nuevas tendencias, muchas de las cuáles serán objeto de análisis en este mismo informe. Estas nuevas corrientes están marcadas por desarrollos tecnológicos, como la telemática y el Internet of Things, que están impulsando el crecimiento de los seguros basados en el uso y comportamiento de los usuarios; la Inteligencia Artificial y el aprendizaje automático, que amplían las oportunidades en la gestión de trámites; la Realidad Virtual y Realidad Aumentada, que mejoran la interactividad y evaluación de riesgos; e incluso la aparición de plataformas IaaS (Insurtech as a service) que están permitiendo a las aseguradoras externalizar y automatizar tareas y funciones no esenciales, lo que les permite aumentar la eficiencia y reducción de costes. También los nuevos hábitos y modos de vida, como la economía *gig* y el teletrabajo, están aumentando la demanda de seguros más flexibles y adaptativos a estos nuevos estilos de vida; o el aumento del compromiso social con la sostenibilidad y respon-

sabilidad social corporativa está llevando a las aseguradoras a desarrollar productos y servicios que promuevan prácticas sostenibles y que apoyen a las comunidades locales. Además, un entorno cada vez más digital requiere un aumento de la ciberseguridad y que el marco regulatorio se ajuste a todos estos nuevos escenarios.

Todos estos fenómenos que configuran la transformación del sector de los seguros no se entienden sin la colaboración entre aseguradoras e insurtechs. Las propuestas que nacen de las startups parten, mayoritariamente, de una naturaleza tecnológica, digital e innovadora que conforma su esencia y la de esta nueva revolución en el mundo de las aseguradoras. El objetivo de este informe es analizar estas claves que ayudan a comprender el presente del sector y anticipar la configuración de un escenario futuro que ya ha asentado sus bases.



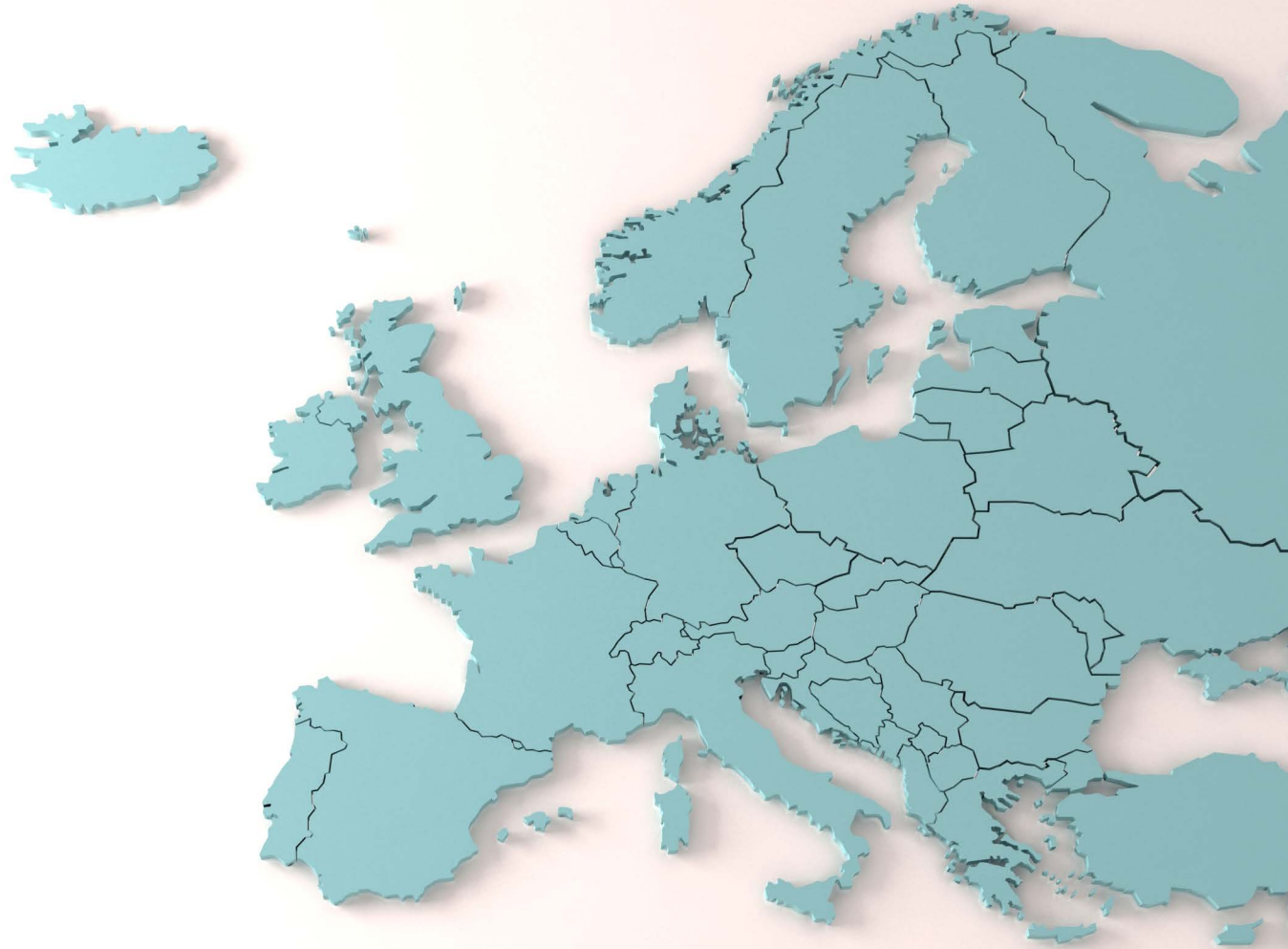
4. EL PANORAMA EUROPEO



4. EL PANORAMA EUROPEO

El informe [*The State of Global Insurtech 2023*](#) refleja que, a nivel europeo, [*desde 2016 a 2022 se han invertido unos 10.278 millones de dólares*](#) (9.165 millones de euros). No obstante, el estudio también manifiesta que la inversión en startups insurtech está muy por debajo de sectores como eHealth (salud) o Fintech (finanzas), también vinculados a grandes industrias tradicionales con un amplio músculo financiero y que, al igual que en el campo de las aseguradoras, han experimentado un reciente proceso de transformación digital y tecnológico.

Durante el año 2022 el continente europeo concentró el 50% de las operaciones en etapas iniciales que se cerraron durante ese año en todo el mundo (Fuente: NTT Data). Esto se puede entender como un momento de crecimiento que vive el sector insurtech, tanto en propuestas empresariales como a nivel de confianza entre inversores y grandes corporaciones, aunque desde la consultora asiática lo achacan a un modelo de inversión que busca rentabilidad más que crecimiento.



4. EL PANORAMA EUROPEO

Durante ese mismo año, Reino Unido fue el país donde más rondas de inversión cerraron las startups insurtech (con 67), seguido de las otras dos principales economías del continente: Francia (29) y Alemania (18). En cuarto lugar se encuentra Italia (13), justo por delante de España, donde se cerraron un total de 8 rondas de financiación. No obstante, por cantidad invertida, Francia desbancó a Reino Unido en el primer puesto, con más de 680 millones de euros por los 580M€ levantados en las islas británicas, y España se mantiene en el top 5 europeo con 52M€, gracias principalmente a la ronda de 40M€ que cerró la startup madrileña [Cobee](#).

Dentro de las diversas categorías que se engloban en el ecosistema insurtech, los ámbitos de innovación, seguros integrados y salud mental han destacado por encima del resto en cuanto a número de rondas de inversión cerradas con éxito durante 2022.

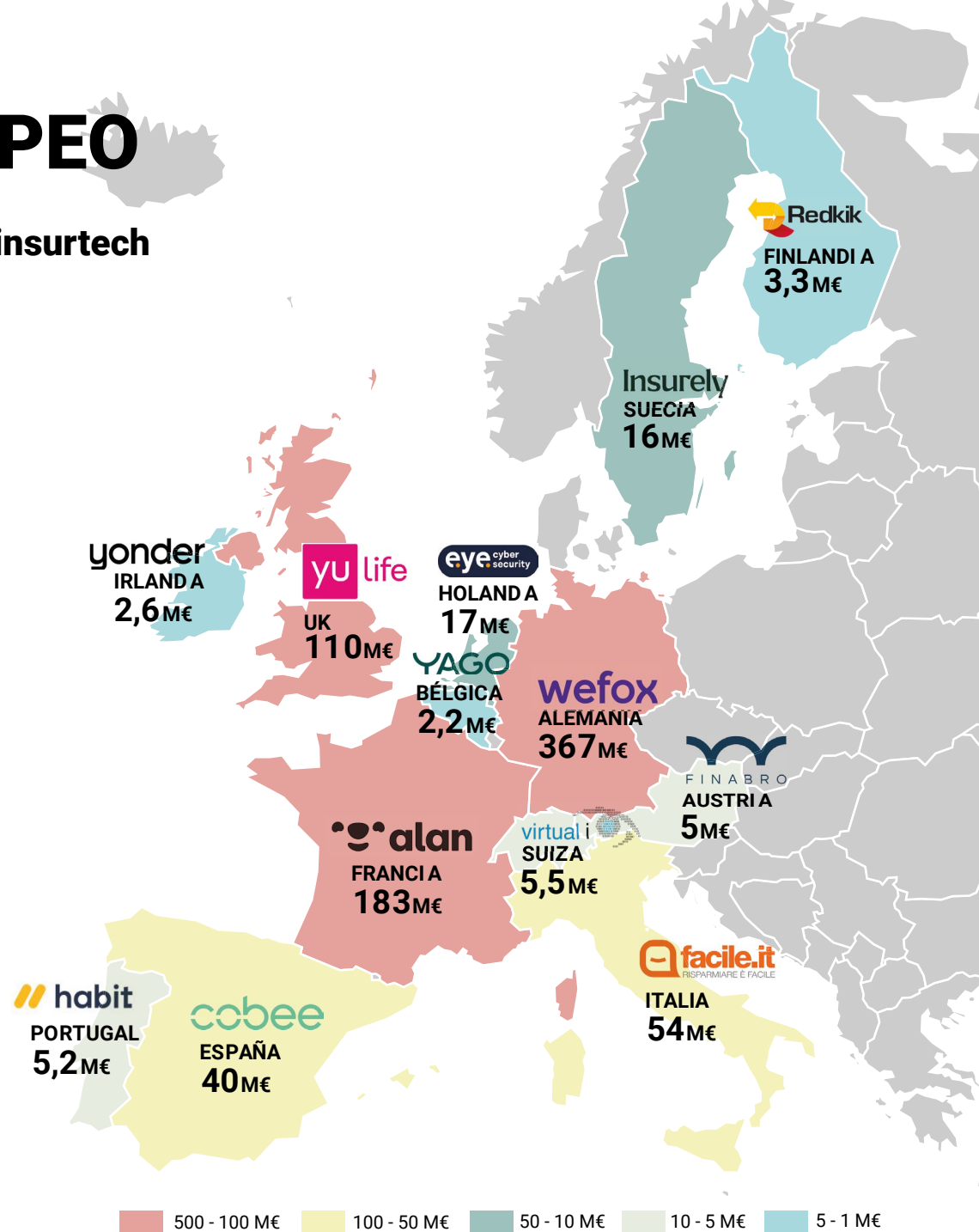


Londres es uno de los principales hubs tecnológicos del continente europeo.

4. EL PANORAMA EUROPEO

Principales rondas de inversión de startups insurtech en Europa por país en 2022

País	M€	Startup
Alemania	367 M€	Wefox
Francia	183 M€	Alan
UK	110 M€	Yulife
Italia	54 M€	Facile
España	40 M€	Cobee
Holanda	17 M€	Eye Security
Suecia	16 M€	Insurely
Austria	5 M€	Finabro
Suiza	5,5 M€	Virtual i Technologies
Portugal	5,2 M€	Habit Analytics
Finlandia	3,3 M€	Redkik
Bélgica	2,2 M€	Yago
Irlanda	2,6 M€	Younder



Si ponemos la mirada en la primera mitad de 2023, el Reino Unido ha acumulado unos 160 millones de euros de inversión en startups insurtech. En este ranking le sigue Alemania, con una inversión que supera los 53M€, y Francia, que suma un acumulado por encima de los 30M€. Cabe destacar que el mercado francés es el único de estos grandes ecosistemas europeos que ha experimentado un crecimiento en la inversión de startups insurtech que se encuentran en fases iniciales (con respecto a 2022); una dinámica en la que destacan países como Italia, Holanda y Estonia.

5. MAPA DEL ECOSISTEMA INSURTECH EN ESPAÑA



Mapa del sector INSURTECH en España, Portugal y Latam. Año 2023.

OCTUBRE 2023



PRODUCTO																												
AUTO, MOVILIDAD			DECESOS			DEPORTES		HOGAR, COMUNIDADES			OTROS																	
AnyWire	apsone	Clinify	ALMAYA	BAREA	elecium	INDYA	PLAYTOMIC	advancing	ΔQUI	ASIA	CASAVO	elikella	Clintó	colibid	halatuz	ollolón	ConnectoLife	ELEMENT	insurama									
niw.25	REVEL	taxicom	iteralex	BIOS	WFS	Sportstips		Jeff	LIBEON	Lucas	MULTIMAP	facemind	samara	SOLARLAB	spotahome	koly	LEGALBOO	Petplan	SAFT									
WeProoAI	ZEGO	zunder						sunolizer	Supervecha	Uinsense	wallapp	webel	wilgo			wakam	U	YOLO										
SALUD, BIENESTAR, WELLNESS				SENIOR, SILVER ECONOMY				VIAJES				VIDA, AHORRO E INVERSIÓN																
accobio	Eneda	asistens	Dloomo	adsenior	Aiudo	Beprevent	Bip	Bleta	cuideo	doctor	Basticar	BYHOURS	cooltra	coveronip	ARBOR	auctree	Ballo	Banktrack	B-Bites	bit2me	Coinscrap							
EverHealth	ifisia	fisify	licmedoctor	Duraal	ENOLA	familiaos	ima::	neki	FlexMyRegm	GuruWalk	identifly	Inspiravia	M	Crowmle	ETORO	finizens	flinco	foca	Fynce+	nosension								
ingexial	inthealth	treaste	IOMED	medeo	natural	QIDA	ROBLE	Rx Longevity	sanidae	MONDO	waynabox	IM			BUX	goiin	GOPARITY	HOUSERS	INVESTOR	ivetopic	vesto							
MOWO.T	musicam	mediktur	nijn	seniodomo	Servitors	SAM	superhero	tucuvi	vermut	vilma					ninety nine	panamo	Reental	taxdown	lokey	urbantao								
ExitStep	TherapyChat	Ucoshop	Ux Tramed	WITINGS	Woyalla										valohorro	wise	plum											
INFRAESTRUCTURA																												
BIG DATA		BLOCKCHAIN		CADENA DE VALOR																								
MNarrativa		Blockchain	Carium	AIRA	AKUR8	aparkate	BankFint	BLOBBIDS	Insurance	codanopic	DOTGIS	factorial	foltime	FRISS	fuell	gisteri	motive	GUS	Jeel	INSTANDA	Insurave	Joinup	lyyna	melmacta				
PZELAB	wendlyze	Santacruz	Ucommunity	minalea	mpin	MUSA	NBC2	nymiz	PAYFLOW	PEO	polaroo	PremFina	pulpo	QQuantee	SHIFT	Shoperly	shopify	Slim Pay	Ssnab	Uconnect	Vyootrip	welitter	WYH	yu life				
CIBERSEGURIDAD		EXPERIENCIA CLIENTE				IOT		LEGAL		METAVERSO		SEGUROS INTEGRADOS		SOSTENIBILIDAD, ODS														
numanor	xeoris	Bdeo	hubtype	INNOKU	KUJIKO	Landbot	mop	nutRespsr	OARO	OpSeeker	sentime	timbit	visualeo	eccocnr	Bigle Legal	bounce!	parallel	CAMUYA	UFRONTIERA	coberio	[Nowo]tech	penni.io	planet	CLIMATE TIME	CLIMATE URBAN DATA	cycle		
PSCURA	volly	zolon												thingierio	RED POINTS	epibisi	HYDRADIVERSE	Unlocked	Uteption			donadoo	GreenMko					The Good Get
AGENTES Y CORPORACIONES				DISTRIBUCIÓN																								
				COMPARADOR				PLATAFORMA - MARKETPLACE																				
AON	Adeslas	asisa+	asitur	acierta.com	1Salud.com	CHECK24	13seguro	alan	brokalia	bnext	gocleer	Clevereo	ClinicPoint	cloveo	cobee	Coventia	coverty	coverwallet	fitonic	GLOBAL	IMEUREKA							
DKV	helvetia	MAPFRE	mund venturo	kelisto	PuntoSeguro	Rastreator	indexa capital	ingooq	INSURCEO	kline	iptiQ	laguinda	life5	LISA	lovys	nara	oXXY	prima	salud on net	saludonnet	saludonnet							
Santas	santalucia	Telefonica	Unibaja Banco																									
LATAM				PORTUGAL																								
13seguro	180 Seguro	alice	azos	advicepoint	altomaiso	bandera	ComparaJá	comparamais	comparaosseguro	coverflex	Cropper	DASKAPITAL	Estas Seguros	drivit	easypay	Ebury	evo	FIXO	FLUXE									
gus	iúnigo	JOYCAR	Justos	Fraudio	GEEKPAY	GOPARITY	habit	hapi	HEALTHY INSURANCE	ifthenpay	infosistema	Insurama	Keep Warranty	knok	kooli	LUUN	LOO	LOQR										
PIER.	pitzi	R5	Seguros	magnum	Meight	IIIUDEY	N	lovys	ParcelaJá	ParcelaJá	ParcelaJá	RAIZE	Sieslife	Shit Technoogy	Singlelife	Slice	THINK FUTURE											
				TOOLTO	uthere	U Virtuleap	ZHARTA																					
RESTO DEL MUNDO																												
ACKO	acortis	anorak	at bay	Clover Health	Comp Advantage	cover genius	COVDEF	CyberCube	Datapoint	DESCARTES	Devoted	digit	easysend	ELEMENT	enigma	11techOS	FRIDAY	GETSAFE	Hedvig	hippo	INSTABASE							
insurabo	Insurify	Just	KI	macramillow	M yndVR	N26	nauto	NEXT	OSCAR	ottonova	REINSURANCE	peky bazarr	rezoovest	Qosia	qumata	Reed	ring	ROOT	Shift Technoogy	Singlelife	Slice							
snapshot	Tractable	UPTAKE	VERITOO	vibay	wealthart	wefox																						

5. MAPA DEL ECOSISTEMA INSURTECH EN ESPAÑA

5.1. Más de 340 startups insurtech

En España hay más de 340 startups vinculadas al ecosistema insurtech. Todas ellas están ayudando a revolucionar el sector de los seguros desde diversos campos. Dentro de este gran abanico de propuestas innovadoras y emprendedoras que conforman el panorama insurtech, podemos hacer una división entre tres grandes campos:



Producto

Hace referencia a aquellas iniciativas que ofrecen seguros, coberturas, garantías o servicios de valor añadido para el cliente final, en los diversos ámbitos o segmentos importantes en los que opera el sector: automóviles, hogar, vida, viajes, senior... En este campo, el Mapa Insurtech contempla un total de 195 startups activas, entre las que se incluyen 179 de origen español y 16 de origen extranjero pero que operan en el mercado español. Salud, Bienestar y Wellness es uno de los campos con mayor número de startups (43).



Infraestructura

Entendida como aquellos proyectos que ofrecen servicios o tecnologías específicas para mejorar el desempeño interno del negocio pero no estrictamente en el sector asegurador. En esta rama, el ecosistema español cuenta con unas 98 startups, entre nacionales (77) y de origen extranjero (21). Dentro de esta rama, el ámbito de 'la cadena de valor' es el que mayor número de startups agrupa.



Distribución

Donde se engloban los principales modelos de negocio enfocados a la distribución o comercialización de seguros o servicios relacionados con el sector seguros. En este grupo se han registrado 54 startups, con 43 nacionales y 11 extranjeras que operan en España, destacando el negocio de las plataformas/marketplaces, con 35 empresas innovadoras.

Además, España cuenta con un nutrido grupo de compañías consolidadas que incluyen en su actividad iniciativas corporativas encaminadas a impulsar la innovación y modernización del sector. Santalucía, AON, DKV, Zurich, Munich RE, AXA, Reale, Mutua Madrileña, Mapfre o La Caixa, son algunos de los nombres propios vinculados a la evolución más reciente del negocio de las aseguradoras.

5. MAPA DEL ECOSISTEMA INSURTECH EN ESPAÑA

5.2. España en el mapa global

A escala global, España se engloba dentro del [Top 10 de países con mayor inversión](#) en innovación y tecnología aplicada al campo de los seguros. Concretamente, el país del Mediterráneo occidental es la octava nación que más inversión ha destinado a este sector en los primeros seis meses de 2023: más de [25 millones de euros](#). Aunque si bien es un puesto destacado a nivel global, la diferencia con los primeros puestos es notoria a nivel cuantitativo. Estados Unidos lidera el ranking de inversión con 1.300M\$, marcando una distancia considerable con Reino Unido, el segundo país que más ha invertido en insurtech con más de 390M\$ inyectados al desarrollo del sector. Después India (366M\$), Canadá (171M\$), Alemania (93M\$) y Brasil (66M\$) se posicionan uno o varios escalones por encima de países como Francia (37M\$), Argentina (30M\$) o la citada España (29M\$). No obstante, y pese a la distancia de España con los ecosistemas más pujantes del sector insurtech, la inversión nacional realizada en la primera mitad del año ya supera a la inversión realizada a estas alturas de 2022.



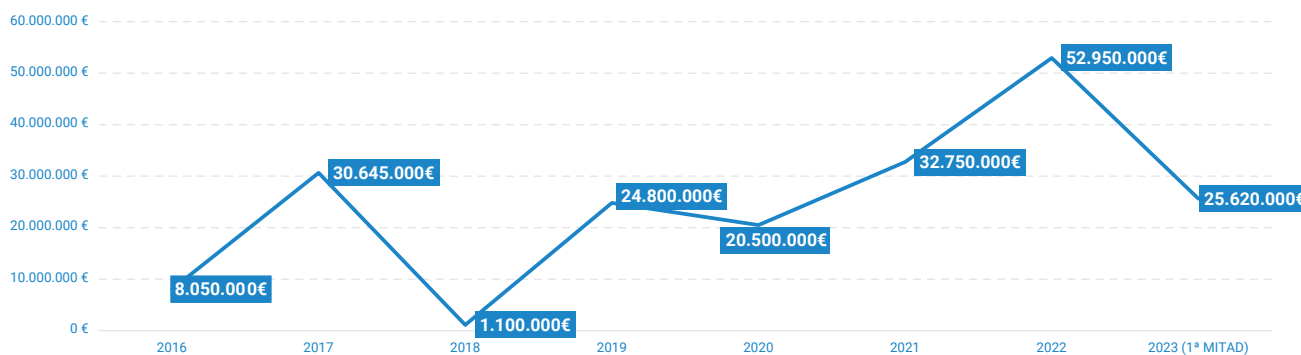
5. MAPA DEL ECOSISTEMA INSURTECH EN ESPAÑA

Si únicamente consideramos a startups y scaleups puramente insurtech - es decir, aquellas cuya función principal y negocio están centradas en el sector seguros - España presenta una evolución irregular desde 2015. Si bien el número de insurtechs ha crecido en los últimos ocho años - de poco más de 10 startups a superar las 180 (Fuente: Ecosistema Startup) - el cierre de rondas por parte de startups consolidadas y punteras en el ecosistema ha disparado la inversión de determinados años. Es el caso del ejercicio de 2017, con la ronda de 25 millones de euros de Fintonic, que pese a ser una plataforma ideada para la gestión de finanzas, también cuenta con una línea de negocio para la comparación y contratación de seguros, por lo que debemos considerarla como una plataforma del ecosistema insurtech. Con la operación de Fintonic, la inversión total en startups insurtech se disparó en 2017 hasta los 30,6 millones de euros; muy por encima de los poco más de 8M€ cerrados por el sector en 2016 y muy alejados de los 1,1M€ que se levantaron en las únicas dos operaciones que se firmaron en 2018.

Del mismo modo, 2022 también destaca en nivel de inversión dentro del sector, con un desembolso total que supera los 50 millones de euros gracias, principalmente, a [la ronda de 40M€ que protagonizó Cobee](#). Mientras que en el primer semestre de 2023 la mayor ronda del

sector la ha protagonizado [Life5 con un cierre de 10 millones de euros](#), gracias al apoyo de firmas como Singular, Mundi Ventures o Sony Financial Ventures.

EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN STARTUPS PURAMENTE INSURTECH EN EL ECOSISTEMA ESPAÑOL (2016 - 1ª MITAD DE 2023)



Datos de la inversión en España en el sector Insurtech por año y en millones de euros (Fuente: Ecosistema Startup)

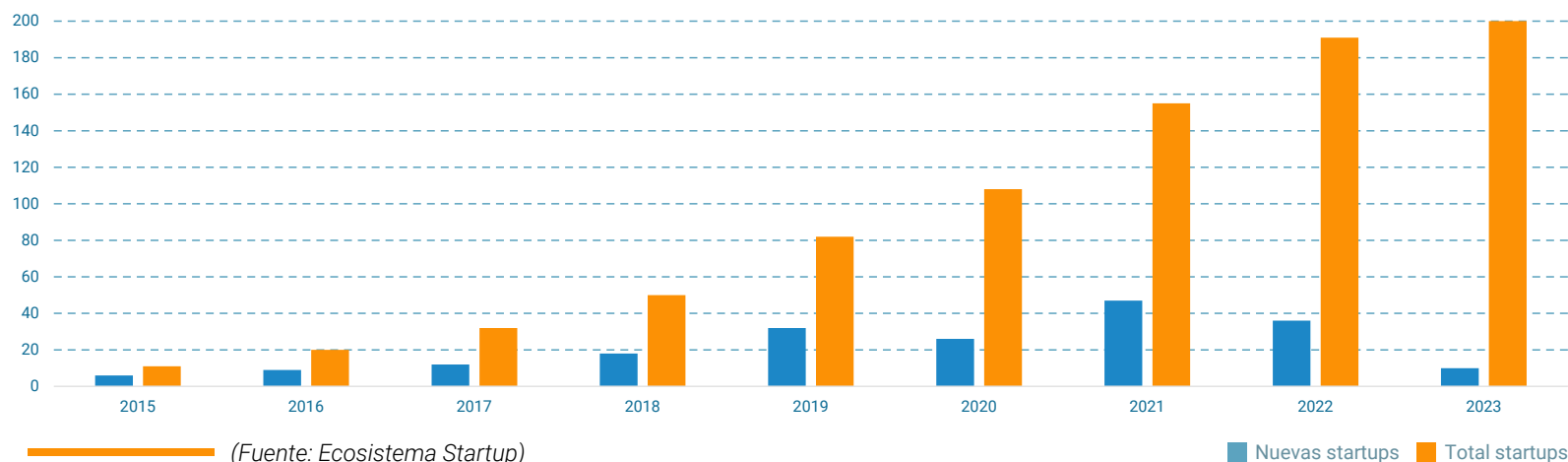
5. MAPA DEL ECOSISTEMA INSURTECH EN ESPAÑA

invertidos en insurtechs gracias al número de rondas (9) más que al cierre de una gran operación. Ese año la inversión se dividió de una forma pareja entre varias startups, siendo [Asistensi la que más capital obtuvo con 8,65M€](#).

Como se destacaba anteriormente, el incremento del número de startups insurtech también incide en el aumento de la inversión en el sector. De la decena de startups insurtech registradas en Ecosistema Startup en 2015, actualmente el portal del ecosistema startup español registra más de 180 insurtechs.

La incidencia de dicho fenómeno se demuestra con los datos de inversión obtenidos en 2021, donde se superaron los 30M€

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE STARTUPS ESPAÑOLAS PURAMENTE INSURTECH (2015 - 1ª MITAD DE 2023)



5. MAPA DEL ECOSISTEMA INSURTECH EN ESPAÑA

5.3. Artículo:

“Insurtech: una gran oportunidad todavía por explotar”

Lluís Viñas,

Director de inversiones de Mundiventures.

El sector de seguros se caracteriza por una cadena de valor fragmentada y poca digitalización, lo que ha generado una gran oportunidad para las insurtechs que desafían o potencian a los incumbentes. Aunque la industria aseguradora es de 6 billones de dólares, las insurtechs han estado sub-invertidas en comparación con otros sectores.

En el 2022, la actividad de inversión en insurtech se redujo bruscamente después de un año récord en el 2021. La financiación anual disminuyó más del 50%, de 18 mil millones a 8.5 mil millones de dólares, y el número de operaciones disminuyó más del 15%. Aunque fue una caída abrupta en comparación con el año anterior, los totales anuales para el 2022 no estuvieron muy lejos de los del 2021, liderado por el auge de rondas early stage (<1 millón de dólares).



Autor: Lluís Viñas, Director de inversiones de Mundiventures.

5. MAPA DEL ECOSISTEMA INSURTECH EN ESPAÑA

Sin embargo, en 2023, la actividad de inversión ha continuado disminuyendo. En el primer trimestre de 2023, la inversión de Venture Capital (VC) ha disminuido más del 50% en comparación con el mismo período del año anterior, mientras que la financiación de insurtechs ha regresado a los niveles de 2018. Además, todavía no se ha creado ningún nuevo unicornio en insurtech en 2023, y alrededor del 13% de los unicornios de insurtech han perdido su estatus. Geográficamente, Asia es la única región que ha crecido en el primer trimestre de 2023. Además, la industria de insurtechs se está volviendo cada vez más global, y el 27% de la financiación ya ocurre fuera de EE. UU., Canadá, Europa y China.

En cuanto a las tendencias de financiación, se destaca que:

- La inversión en Insurtech challengers/full stack y MGAs ha alcanzado su nivel más bajo en el primer trimestre de 2023.
- La distribución de seguros sigue atrayendo una gran parte de la financiación, con muchas insurtechs operando como plataformas de embedded insurance / insurance-as-a-service.
- Otras funciones clave de seguros (producto y pricing, suscripción y siniestros) aún no han atraído una parte relevante de financiación, aunque se espera que crezcan en busca de eficiencias en el sector.
- Los facilitadores tecnológicos y plataformas core de seguros han atraído algunas rondas importantes y se están consolidando en unos pocos actores principales.

“España tiene una industria insurtech en crecimiento, con muchas startups que ofrecen soluciones innovadoras en el sector de los seguros; con más de 70 insurtechs o startups con casos de uso claros dentro del sector seguros”.

— Lluís Viñas, Director de inversiones de Mundiventures.

5. MAPA DEL ECOSISTEMA INSURTECH EN ESPAÑA

Top 5 rondas de inversiones cerradas por startups del ecosistema insurtech español



5. MAPA DEL ECOSISTEMA INSURTECH EN ESPAÑA

5.4. El peso de todo un ecosistema

Hablar de un ecosistema startup significa hablar de startups, scaleups e iniciativas emprendedoras focalizadas en un sector determinado, pero también hay que englobar a todas las demás startups que están relacionadas con el sector y aportan valor al mismo (ya sea ofreciendo servicios a través de una vertical de negocio o aportando al negocio de forma indirecta) así como todos los agentes que conforman parte del mapa: inversores, aceleradoras, corporaciones, etc. El Mapa del Ecosistema Insurtech elaborado en diciembre de 2022 por El Referente y Santalucía - y actualizado en este mismo informe - recoge más de 400 agentes - entre startups nacionales o con incidencia nacional y corporates - que conforman el ecosistema innovador dentro del negocio de los seguros.

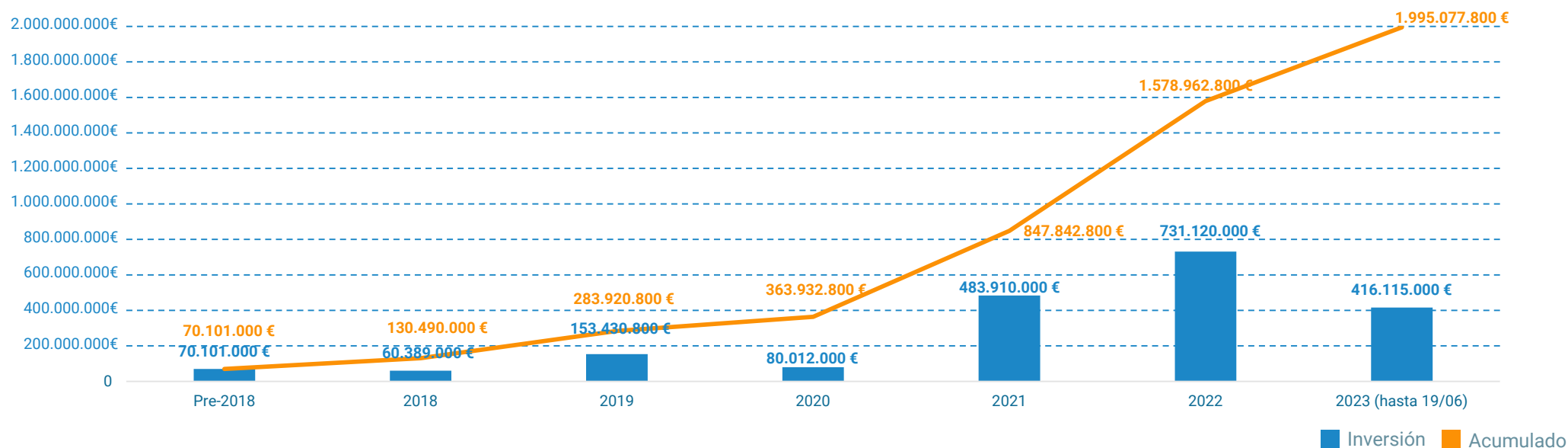
Dentro del gran abanico de propuestas innovadoras y emprendedoras que conforman el panorama insurtech, podemos hacer una división entre los tres grandes campos analizados en el punto anterior: producto, infraestructura y distribución.

Como es lógico, las cifras de inversión crecen ostensiblemente si el análisis se realiza sobre todo el ecosistema insurtech; es decir, incluyendo a todas las startups y scaleups relacionadas con el negocio de los seguros. Dentro del ámbito que comprende a la oferta de productos en el sector asegurador, las startups españolas que participan (de forma directa o indirecta) en este negocio han levantado cerca de 2.000 millones de euros desde 2018, según las inversiones que han sido anuncia-

das públicamente. Entre estas destacan rondas como la de 80M€ cerrada por el marketplace de salud [Doctoralia](#) en 2019, los 56M€ conseguidos por [Playtomic](#) en una ronda Serie C liderada por GP Bullhound en diciembre de 2021, o los 40M€ que levantó la madrileña [Cobee](#) en noviembre de 2022.

5. MAPA DEL ECOSISTEMA INSURTECH EN ESPAÑA

INVERSIÓN ANUAL Y ACUMULADA DE STARTUPS Y SCALEUPS ESPAÑOLAS DEL ECOSISTEMA INSURTECH EN EL ÁMBITO DE PRODUCTO



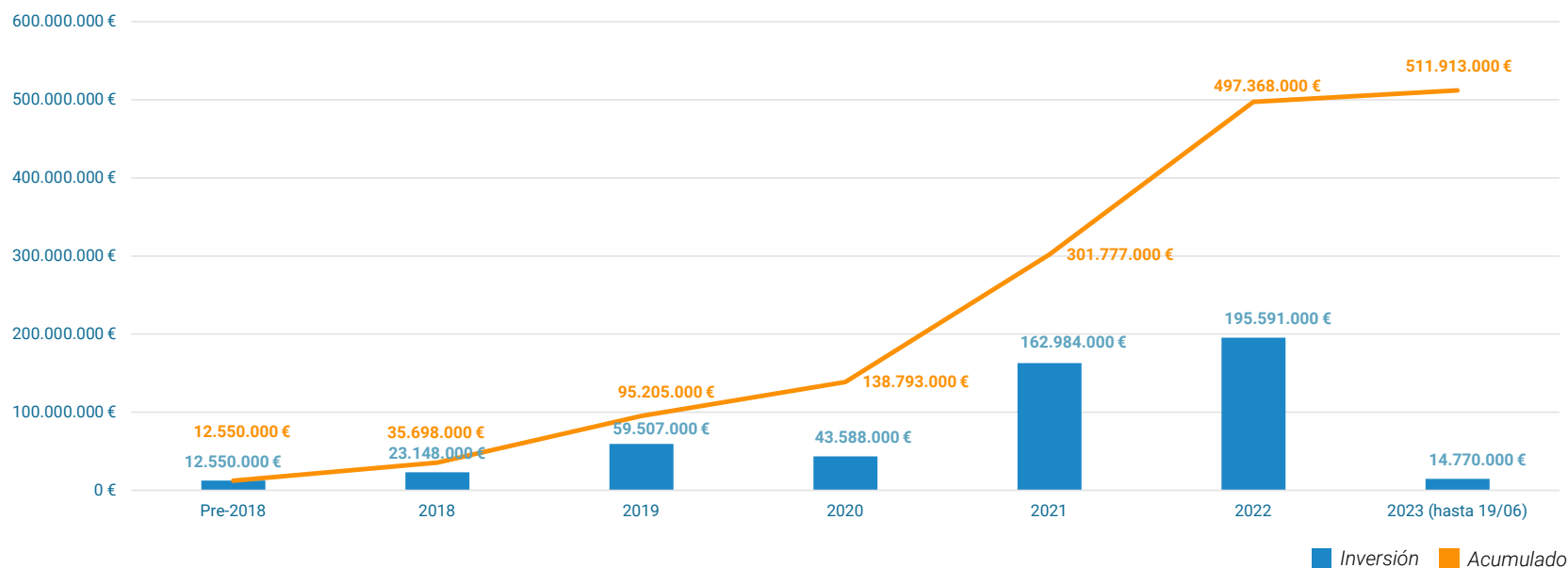
5. MAPA DEL ECOSISTEMA INSURTECH EN ESPAÑA

En relación a las compañías emergentes e innovadoras que operan dentro del desarrollo de **infraestructura** aplicada (y/o aplicable) al mundo de los seguros, de 2018 a mediados de 2023 se han registrado un buen número de operacio-

nes de inversión, que elevan el capital total por encima de los 500 millones de euros. Si bien la cifra es considerablemente inferior a la suma total obtenida en este mismo periodo en startups vinculadas a la oferta de productos relacio-

nados con el mundo insurtech, no hay que olvidar que el número de startups y scaleups englobadas en esta categoría es prácticamente la mitad que en la primera (98 englobadas en “infraestructura” por 179 en “producto”).

INVERSIÓN ANUAL Y ACUMULADA DE STARTUPS Y SCALEUPS ESPAÑOLAS DEL ECOSISTEMA INSURTECH EN EL ÁMBITO DE LA INFRAESTRUCTURA



5. MAPA DEL ECOSISTEMA INSURTECH EN ESPAÑA

Dentro de esta categoría, destaca el impulso inversor registrado en 2021 y 2022, con algo más de 160 y 195 millones de euros de inversión acumulada anual respectivamente. Dato que hace de contrapunto con un pobre 2020 en cuanto a términos de inversión

se refiere - debido probablemente a la incidencia del covid-19. Cabe destacar que dentro de este segmento se incluye a [Factorial](#) - SaaS que facilita la gestión y resolución de problemas a los departamentos de Recursos Humanos de empresas y organizaciones - que ha

cerrado algunas de las rondas de inversión más destacadas del ecosistema español en los últimos años: 67M€ en septiembre de 2021 y 123M€ en octubre de 2022. También forma parte de este grupo la scaleup catalana Red Points - plataforma que protege a las marcas de ataques de falsificación - que ha obtenido más de 90M€ de financiación desde su lanzamiento en 2011.



Pau Ramon, Bernat Farrero y Jordi Romero, cofundadores de Factorial.

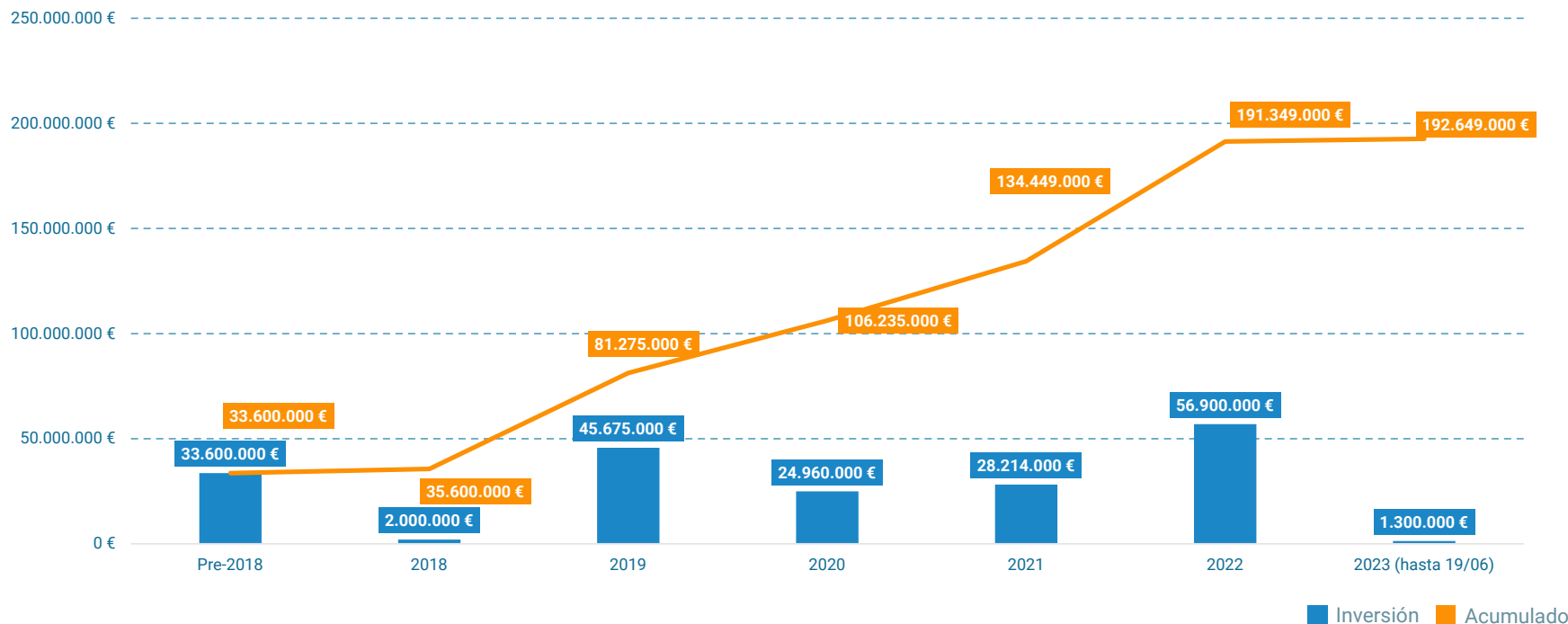
5. MAPA DEL ECOSISTEMA INSURTECH EN ESPAÑA

Por último, en cuanto a la amalgama de startups y scaleups que participan en la distribución de productos y servicios vinculados al negocio de los seguros, la inversión acumulada durante este periodo (2018 - primera mitad de 2023)

supera los 190 millones de euros. Los años 2019 y 2022, con más de 45M€ y 56M€ de inversión registrada respectivamente, destacan en los ejercicios del último lustro. Cobee (56,48 millones de euros de inversión

acumulada), Fintonic (54,4M€) y BNext (42,6M€) son las marcas comprendidas en este bloque que explican la fuerte inversión acumulada del mismo, pese a no englobar un centenar de startups y scaleups.

INVERSIÓN ANUAL Y ACUMULADA DE STARTUPS Y SCALEUPS ESPAÑOLAS DEL ECOSISTEMA INSURTECH NACIONAL EN EL ÁMBITO DE LA DISTRIBUCIÓN



5. MAPA DEL ECOSISTEMA INSURTECH EN ESPAÑA

5.5. El papel y la confianza de los inversores

En España más de 50 entidades nacionales e internacionales invierten en startups insurtech. Entre estos se incluyen fondos de inversión, venture capitals, corporate ventures, etc. Los agentes que impulsan el ecosistema insurtech español cada vez son más e invierten mayores cantidades, lo que escenifica la buena salud del sector. *(Fuente: [Ecosistema Startup](#)).*

Precisamente la atracción de capital extranjero junto con la apertura del mercado europeo a nuevos modelos de negocio dentro del sector son factores clave para Richard Calvo, Head of Insurtech de NTT Data, a la hora de entender la evolución del sector insurtech en España hacia una mayor diversificación del negocio: “Las compañías están alineándose a estos retos y modelos, y ya no tenemos un escenario de concentración en compañías orientadas tan solo a la distribución”. Calvo cita varios ejemplos que encontramos en el ecosistema nacional: “Vitaance o Life5 (antes Getlife), conectadas con salud y bienestar;



Guillermo Alén y Yago Montenegro fundaron Life5 en 2021.

Clarity AI o Gocleer, conectadas con la sostenibilidad; Bdeo, SherpaAI, Minalea o Wenalyze, relacionadas con el uso del dato para suscripción, claims, apoyo a la distribución tradicional o federated data; o Cuideo, Docline, Asistensi o Fisify, relacionadas con el cuidado de mayores, hospital digital, salud para inmigrantes o plataformas digitales para la rehabilitación”.

No obstante, a fin de dibujar una panorámica integral sobre el presente y futuro del sector insurtech, desde El Referente y Santalucía Impulsa se han analizado las principales tendencias y retos a los que se enfrenta el ecosistema de la mano de expertos y profesionales que trabajan en el ámbito de la innovación en el terreno de los seguros.

6. TENDENCIAS INSURTECH

6.1. Tendencia 1

Mayor enfoque en la personalización de los seguros

Raimundo Abando

Innovation Lead de AON

6.2. Tendencia 2

Mayor enfoque en la experiencia del cliente

Nieves Malagón

Directora de
Axa Opensurance

6.3. Tendencia 3

Mayor uso de la tecnología en la prevención de riesgos

Luis Baena

Manager de New Business & Venture Building para Iberia y LatAm en Munich RE

6.4. Tendencia 4

Mayor demanda de seguros basados en el uso

Raimundo Abando

Innovation Lead de AON

6.5. Tendencia 5

Bancaseguros y la integración de tecnologías emergentes en seguros de vida-riesgo

Emmanuel Djengue

Vicepresidente de la AJPS

6.6. Tendencia 6

Aumento de la oferta de seguros a través de plataformas digitales

Rosa de Oña

Directora de distribución y conectividad de Zurich Insurance Company y Presidenta de CIMA

6.7. Tendencia 7

Mayor uso de datos y análisis para mejorar la toma de decisiones

Néstor Álvaro Gradillas

Gerente de Data Science y Analítica Avanzada en Santalucía

6.8. Tendencia 8

Mayor uso de tecnología blockchain en el sector de seguros

Óscar Paz

Director General de Insurtech Community Hub

6.9. Tendencia 9

Mayor colaboración entre empresas de seguros y empresas tecnológicas

Richard Calvo

Director de Insurtech en NTT Data

6.10. Tendencia 10

Mayor enfoque en la automatización de procesos

Manuel Portillo

Comité de inversiones de Íope Ventures y Gerente Actuarial e Inversiones en Telefónica

6.11. Tendencia 11

Mayor enfoque en la sostenibilidad y la responsabilidad social

Marta Oller Pérez-Hita

Responsable de la Unidad de Innovación de DKV Seguros

6.12. Tendencia 12

Wellbeing y salud

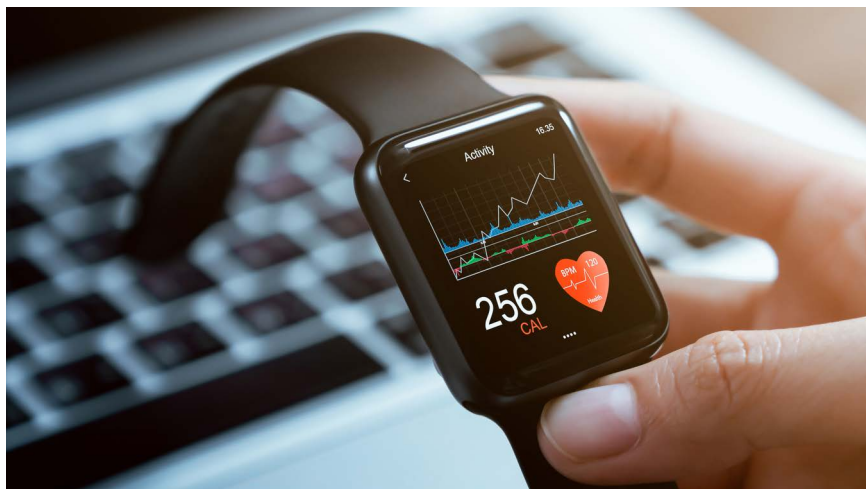
Juan Carlos

Saez de Rus

Gerente de Bienestar y Salud en grupo Santalucía

TENDENCIA 1

Mayor enfoque en la personalización de los seguros



Adaptar los productos a las necesidades

“La personalización de productos y servicios es cada vez más común. De hecho, me atrevería a decir que más que de personalización, podríamos hablar incluso de hiperpersonalización. Sabiendo que se trata de un proceso que no sucede de la noche a la mañana, los principales agentes del sector llevamos años invirtiendo recursos en ampliar nuestra capacidad analítica. Una mayor granularidad de los datos, sumada a la consolidación de nuevas tecnologías, facilita un mayor conocimiento del cliente, permitiendo ofrecer productos y servicios acordes a sus necesidades. Además de la Inteligencia Artificial para el análisis de datos, destacaría las aportaciones de la tecnología IoT por las ventajas que ofrecen la gran variedad de dispositivos conectados existentes, desde wearables para salud, hasta dispositivos más complejos en sectores como el de la construcción o las grandes infraestructuras”.

 **Declaración** del experto:



“Una mayor granularidad de los datos, sumada a la consolidación de nuevas tecnologías, facilita un mayor conocimiento del cliente, permitiendo ofrecer productos y servicios acordes a sus necesidades”



Vitaance

 *Cataluña*
www.vitaance.com



Ofrece seguros de vida que ayudan a sus clientes a vivir mejor mediante un sistema de hábitos saludables en los aspectos físico, emocional, social y financiero, recompensándolos por ello. Vitaance busca cambiar la percepción que se tiene en España del seguro de vida con una oferta innovadora centrada en sus clientes.

Akur8

 *Francia*
www.akur8.com

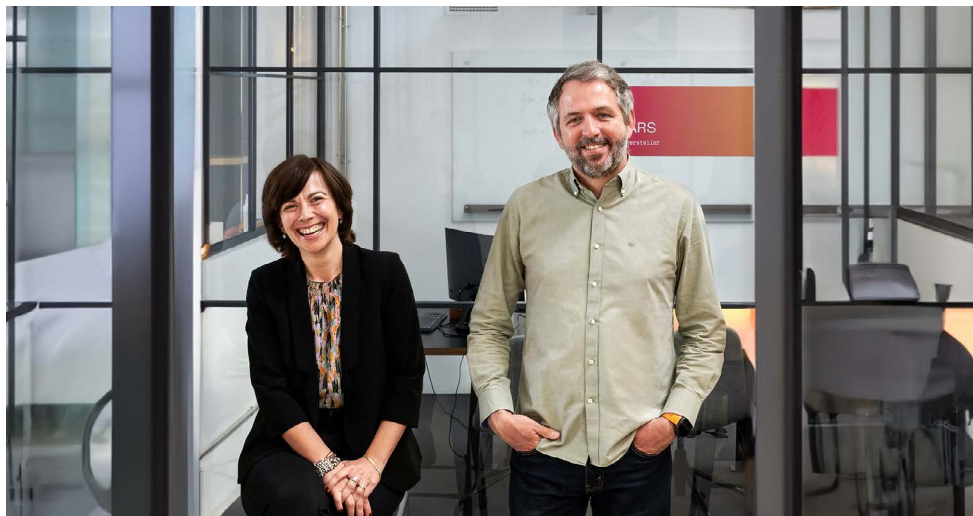


Utiliza la IA para personalizar las tarifas de seguros en función de una amplia gama de factores. Su solución ayuda a las aseguradoras a optimizar sus tarifas y a personalizar las ofertas para sus clientes.

Raimundo Abando
Innovation Lead de AON

TENDENCIA 2

Mayor enfoque en la experiencia del cliente



Julio Pernía y Ruth Puente, co-fundadores de Bdeo.

Mejorar la relación entre las aseguradoras y los clientes

“Las startups e insurtechs tienen un rol destacado a la hora de ofrecer un servicio personalizado. Lo llevan en el ADN, por lo que son capaces de adecuarse al tipo de cliente elegido de una forma natural. Trabajar con una insurtech te permite, entre otras cosas, entrar en los “océanos azules” del seguro. La experiencia de cliente para las insurtech es un básico sobre el que pivotar. En AXA Opensurance tenemos buenas experiencias en la aplicación de la Inteligencia Artificial, colaborando con alguna insurtech, para abordar la suscripción de seguros tradicionales, como son los de vida y riesgo. Un adecuado uso de los datos permite un análisis profundo de los parámetros que consideramos indispensables para la suscripción de un seguro. Si a ello se le empieza a aplicar una capa de IA, los resultados terminan siendo muy buenos. Estamos en el camino, y vamos avanzando. Claramente la tecnología nos está permitiendo aportar sencillez al seguro de cara al cliente, mejorando incluso el rigor técnico de cara a la compañía”.

 **Declaración** del experto:



“La tecnología nos está permitiendo aportar sencillez al seguro de cara al cliente, mejorando incluso el rigor técnico de cara a la compañía”.

Nieves Malagón
Directora de Axa Opensurance



Startups

Bdeo



Comunidad de Madrid
<https://bdeo.io>

Bdeo

Utiliza la inteligencia artificial para agilizar el proceso de gestión de siniestros, lo que mejora la experiencia del cliente al reducir el tiempo de espera y aumentar la eficiencia. También proporciona una mayor transparencia en el proceso, lo que puede mejorar la satisfacción del cliente.

Tuio



Comunidad de Madrid
<https://tuio.com>

tuio

Tuio es una neoaseguradora de origen español que parte de la premisa de que el seguro debe ser: fácil, digital y justo. Por ello, la compañía ha diseñado un modelo de negocio que combina un producto asegurador claro, configurado como una suscripción mensual, una experiencia 100% digital y una apuesta alineada con la sociedad. Tuio trabaja en base a una cantidad fija (un 25% de la prima que paga el cliente) y el resto es directamente destinado a los siniestros.

TENDENCIA 3

Mayor uso de la tecnología en la prevención de riesgos

 Declaración del experto:

Mitigar los riesgos para reducir costes y mejorar la eficiencia

“La industria aseguradora siempre ha tenido un interés especial en la prevención de riesgos, tanto por su razón de ser social como por el trasfondo económico que tiene. Sin embargo, no ha sido hasta las últimas décadas cuando realmente se está produciendo un verdadero cambio de protección a prevención, potenciado principalmente por la aparición de nuevas tecnologías. Este cambio de paradigma es importante para la industria por múltiples motivos, pero destacaría el hecho de que la aseguradora que consiga una propuesta de valor basada en prevención podrá diferenciarse del resto, al evitar momentos traumáticos como lo es un siniestro de cualquier índole. Además, en un entorno altamente competitivo como es el seguro, cualquier potencial mejora en la siniestralidad es importantísima.

Algunas de las tecnología que están permitiendo y potenciarán aún más este cambio son los sensores (conectados), que implementados en tecnologías ADAS para autos, detectores de humos, fugas de agua o en wearables que permiten analizar el estado de salud y actividad de las personas, ayudan enormemente a reducir la siniestralidad. También la IA aplicada a imágenes o sonidos permitirá la conducción autónoma, lo que debería ayudar a unas carreteras más seguras, o detectar un funcionamiento incorrecto de maquinaria, evitando su rotura, o incluso de ciertas enfermedades en base a la voz, dando lugar a acciones preventivas. La analítica avanzada y el machine learning permite inferir nuevos patrones de riesgo en base a nuevos datos (externos o no tradicionales), así como el análisis masivo de los datos enviados por dispositivos conectados. Del mismo modo, la realidad virtual y aumentada se está comenzando a utilizar para simulación de situaciones de riesgo y aprendizaje de cómo actuar en ellas, y el blockchain tiene una aplicación especial en el espacio de la ciberseguridad, creando un entorno seguro para la compartición de información y datos sensibles”.



Startups

Drive&Win



Comunidad de Madrid

<https://www.driveandwin.es>



Es una startup que, mediante la aplicación de telemática y con foco en jóvenes, ha creado una serie de alertas que permite educar al conductor en mejores prácticas y evitar situaciones de riesgo, así como ajustar las primas el perfil de conducción. Trabaja activa y proactivamente para evitar y reducir el número de accidentes de coche. A través su su app y herramientas de gestión de riesgo, Drive&win registra y evalúa la conducción de sus clientes y les ayuda a mejorar. Este modelo elimina la principal barrera que tienen los conductores jóvenes y noveles para acceder al seguro, pudiendo ofrecerles su primera póliza a un precio mucho más competitivo.

Hippo



Estados Unidos

<https://www.hippo.com>



Hippo es una plataforma que ofrece un enfoque proactivo para el seguro de propietarios de viviendas. Combinando una cobertura moderna con tecnología de Smart Home y ofreciendo acceso a Hippo Home Care, la compañía está al tanto de cualquier problema que surja para que el propietario lo resuelva lo antes posible.



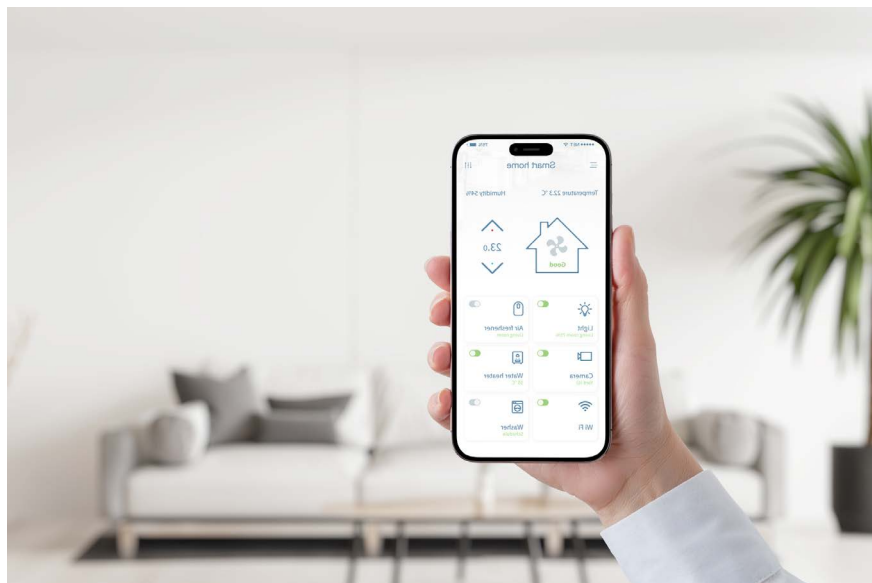
“La aseguradora que consiga una propuesta de valor basada en prevención podrá diferenciarse del resto, al evitar momentos traumáticos”

Luis Baena

Manager de New Business & Venture Building para Iberia y LatAm en Munich Re

TENDENCIA 4

Mayor demanda de seguros basados en el uso



Pagar solo por lo que se utiliza

“Si la tecnología lo permite, por qué debemos ponerle puertas al campo. El ejemplo más común de seguros basados en uso (UBI) es el de autos o flotas con los pay as you drive (PAYD) o pay how you drive (PHYD), pero podríamos encontrar otros ejemplos en sectores como el del hogar, donde una mayor conectividad de las viviendas permite adaptar el seguro a los hábitos de vida del cliente. El conocimiento de los riesgos y los patrones de comportamiento de los clientes que arrojan estos dispositivos tienen un valor incalculable. De nuevo, a nivel tecnológico destacan las posibilidades que ofrece la tecnología IoT, que, sumada a la red móvil y a las capacidades del 5G, potencian la conectividad de los dispositivos encargados de medir el uso de un producto o servicio por parte del cliente”



Helloauto

Andalucía

<https://helloauto.com>



Es una neoseguradora que ofrece seguros más baratos a aquellos que conducen mejor. Para conocer esto, ellos han desarrollado un dispositivo que brinda una gran cantidad de funcionalidades, permitiendo amenizar los viajes, incorporar información de tráfico, así como el envío automático de alerta en caso de accidente. También tiene sistema e-call, permitiendo que la central de la aseguradora reciba una alarma siempre que un vehículo con su dispositivo tenga un accidente. Y un sistema de alertas sobre el estado del vehículo para conocer si se debe hacer alguna reparación o revisión.

Zego

Reino Unido

<https://www.zego.com/es/>



Esta startup británica ofrece seguros flexibles para el sector de la movilidad. Su modelo de negocio se basa en el concepto de “paga por lo que usas”, lo que significa que sus clientes sólo pagan por el seguro cuando están realmente utilizando sus vehículos. Esto es posible gracias a la tecnología de telemetría, que les permite rastrear el uso del vehículo y ajustar la prima del seguro en consecuencia.

 Declaración del experto:



“El conocimiento de los riesgos y los patrones de comportamiento de los clientes tienen un valor incalculable”

Raimundo Abando
Innovation Lead de AON

TENDENCIA 5

Bancaseguros y la integración de tecnologías emergentes en seguros de vida-riesgo



El win-win de las buenas dinámicas

“En el ámbito de la bancaseguros, se ha experimentado un avance significativo en la integración de tecnologías emergentes en seguros de vida-riesgo porque se ha producido una transformación en la forma en que se evalúan los riesgos y se emiten las pólizas. La incorporación de la Inteligencia Artificial ha permitido una evaluación más precisa de los riesgos individuales, lo que ha conducido a una mayor precisión en la fijación de tarifas y en la selección de los asegurados, mejorando así la rentabilidad y sostenibilidad de las aseguradoras. Es común el uso de algoritmos de predicción de riesgos basados en datos públicos como el lugar de residencia, la educación, el género, etc. Permite la suscripción de riesgos de forma fácil y ágil sin que el cliente tenga la necesidad de compartir un informe médico o incluso contestar a un cuestionario médico. El IoT ha abierto nuevas oportunidades en el ámbito de los seguros de vida-riesgo al permitir la recopilación de datos en tiempo real a través de dispositivos conectados. Esto ha posibilitado la creación de pólizas más personalizadas, basadas en el comportamiento y los hábitos de los asegurados. Por ejemplo, los dispositivos portátiles pueden monitorizar la actividad física y el estilo de vida, lo que podría influir en la fijación de tarifas y en la provisión de incentivos para llevar un estilo de vida saludable.

En resumen, el avance del sector bancaseguros en la integración de tecnologías emergentes en seguros de vida-riesgo es fundamental para satisfacer las demandas cambiantes de los clientes y mejorar la eficiencia operativa. Estas tecnologías no solo transforman los procesos internos de las aseguradoras, sino que también contribuyen a una experiencia más satisfactoria y adaptada para los clientes.”

 Declaración del experto:



“Las tecnologías no solo transforman los procesos internos de las aseguradoras, sino que también contribuyen a una experiencia más satisfactoria y adaptada para los clientes”

Emmanuel Djengue

Vicepresidente de la AJPS



Startups

Azos



Brasil



azos

<https://www.azos.com.br>

Azos es una insurtech brasileña que, a través de la tecnología, está transformando la comercialización de los seguros. Su plataforma favorece una cotización fácil, la mejora del precio, un servicio rápido y eficiente y, además, elimina la burocracia que suele acompañar al cierre de un contrato. Entre los productos que trabajan se encuentran los seguros de vida, protección ante una invalidez total por accidente, de enfermedades series e incluso la asistencia funeraria.

Coventia



Murcia



Coventia

<https://www.coventia.es>

Coventia es una Insurtech que está revolucionando el mercado de seguros de vida, ya que está ofreciendo para todas y cada una de las 15,5 millones de pólizas que existen en España un 30% de descuento si vienen de un banco y un 15% si vienen de una Aseguradora, sin excusas, ni letra pequeña, y con una experiencia de usuario único. Además, se trata del primer seguro de vida de Europa que no hace cuestionario de salud y que dona parte del beneficio a las iniciativas solidarias que elija el cliente.

TENDENCIA 6

Aumento de la oferta de seguros a través de plataformas digitales

(Mayor demanda de seguros digitales)



Jordi Pagés y Rafael Gallardo fundaron Weecover en 2018.

Seguros integrados o embebidos

“La evolución de la tecnología en los últimos años ha conseguido optimizar las propuestas que tenemos en el mercado asegurador, permitiendo segmentar y ofrecer soluciones más adecuadas para cada mediador y segmento de cliente. En Zurich, y en cualquier aseguradora del mercado, cualquier nueva oferta debe contemplar una solución en tiempo real con implementación de los productos en plataformas digitales, cuyo uso en la actualidad es masivo para los productos de Auto, Hogar, Salud o Vida, en donde el 90% de lo que se oferta a través de las corredurías es a través de las plataformas digitales, bien en multitarificadores - con un modelo B2B (Business to Business) - o bien en plataformas abiertas a clientes - modelo B2B2C (Business to Business to Customer) - o integrando los propios productos en la oferta de otros distribuidores.

Además, las últimas innovaciones a nivel tecnológico, como el BIG DATA, la Inteligencia Artificial, la automatización o robotización de las tareas administrativas y el IoT auguran un futuro en el que la explotación del dato y las nuevas tecnologías permitirán no solo la hipersonalización de la oferta aseguradora, al conocer mucho mejor al cliente, sino también reducir los costes y conseguir una mayor eficiencia al automatizar las operaciones administrativas.

En el sector asegurador, el proceso de transformación digital ha alcanzado ya velocidad de crucero y proyectos como CIMA (Conectividad e Innovación para la mediación aseguradora) impulsado por todos (aseguradoras, asociaciones de corredores, tecnológicas y Colegios) están ayudando a estar a la vanguardia del negocio con proyectos como firma digital o el intercambio de información entre aseguradoras y mediadores en formato digital (EIAC)”

 Declaración del experto:



“En el sector asegurador, el proceso de transformación digital ha alcanzado ya velocidad de crucero”

Rosa de Oña

Directora de distribución y conectividad de Zurich Insurance Company y Presidenta de CIMA



Startups

Weecover

 Cataluña

<https://weecover.com>



Ha desarrollado una propuesta de Embedded Insurance que integra el seguro en cualquier proceso online con un solo clic. Gracias a su tecnología, cualquier negocio digital o tienda física puede ofrecer ágilmente seguros con activación al instante. Es el seguro hecho fácil diseñado para transformar el modelo de negocio digital.

Cober.io 

 Andalucía

<https://www.cober.io>

Cober.io permite a los eCommerce proteger su revenue frente a la interrupción de negocio por caídas de internet y aumentar su ticket medio gracias al seguro. Esto último ya lo están haciendo Apple, Amazon o Tesla. Además, generan una importante nueva vía de ingresos. Cober.io facilita a los ecommerce la posibilidad de ofrecer, en el momento de compra, microseguros que se adquieren en un click, adaptados a su catálogo de productos (ejemplo: eCommerce especializado en ciclistas - seguro de bici) sin integraciones ni coste para el eCommerce, ni letra pequeña ni líos para sus clientes.

TENDENCIA 7

Mayor uso de datos y análisis para mejorar la toma de decisiones

 Declaración del experto:



Javier di Deco es uno de los socios fundadores de PiperLab.

Analítica avanzada para mejorar la toma de decisiones

Un mayor uso de datos y análisis en el sector asegurador es crucial para afrontar los desafíos actuales y futuros, ya que pone a nuestro alcance una visión que hasta hace pocos años no teníamos disponible y que nos permite entender mucho mejor el negocio desde las dimensiones analizadas, ayudando a la toma de decisiones. Apoyarnos en el uso de los datos nos permite realizar una gestión de riesgos más precisa y eficiente, además de diferentes procesos, como la tramitación de siniestros, y nos posibilita ofrecer productos y servicios personalizados, facilitando que nos adaptemos rápidamente a las demandas del mercado.

En grandes compañías aseguradoras, uno de los puntos más relevantes es pensar en la reutilización de esta información en diferentes departamentos que puedan necesitarla, para lo que estamos usando un enfoque a nivel de compañía, construyendo sobre la información que pueda haber trabajado anteriormente otra unidad de la compañía, para reaprovechar todo ese conocimiento de manera transversal, para lo que se verifica con el equipo de Legal que el uso del dato cumple con los criterios necesarios, así como con los consentimientos de los clientes para ser usado en cada uno de los casos de uso que abordemos.

La inteligencia artificial nos permite procesar grandes volúmenes de datos y extraer información valiosa para optimizar procesos, identificar patrones y predecir eventos. Si la combinamos con otras tecnologías como el IoT, que posibilita la recopilación de datos en tiempo real, nos permite comprender mejor el comportamiento y las necesidades de los clientes, así como ajustar sus ofertas.



Startups

PiperLab



PIPERLAB



Comunidad de Madrid

<https://piperlab.es>

Es una empresa especializada en el análisis de datos y la inteligencia artificial. Ofrecen soluciones que permiten a las organizaciones analizar grandes volúmenes de datos para extraer información valiosa y mejorar la toma de decisiones. En el sector asegurador, sus soluciones podrían utilizarse para optimizar procesos, identificar patrones y predecir eventos.



wenalyze



Comunidad de Madrid

<https://www.wenalyze.com>

Es una plataforma de análisis de datos e inteligencia artificial diseñada específicamente para el sector asegurador. La plataforma ayuda a las aseguradoras a tomar decisiones basadas en datos, proporcionando información sobre riesgos, siniestros y oportunidades de negocio. Esto se alinea con la tendencia de utilizar datos y análisis en el sector asegurador para mejorar la gestión de riesgos, la tramitación de siniestros y la personalización de productos y servicios.



“Apoyarnos en el uso de los datos nos permite realizar una gestión de riesgos más precisa y eficiente”

Néstor Álvaro Gradillas

Gerente de Data Science
y Analítica Avanzada
en Santalucía

TENDENCIA 8

Mayor uso de tecnología blockchain en el sector de seguros

 Declaración del experto:



Visualeo fue adquirida por el Grupo Sociedad de Tasación en 2021.

Mejorar la seguridad y la transparencia en las transacciones y la gestión de reclamos

“El sector asegurador tiene potencial de mejora en cuanto a confianza y conocimiento del cliente, eficiencia de procesos, reducción y control del fraude, innovación en productos y servicios e interoperabilidad y colaboración. La tecnología blockchain puede abordar estos retos ofreciendo transparencia, confianza, trazabilidad, automatización, estandarización y seguridad.

La implementación de blockchain en el sector asegurador no está siendo sencilla debido al desconocimiento de su funcionamiento y potencial. A pesar de esto, algunas aseguradoras empiezan a verla no solo como una tecnología individual, sino como un catalizador para transformar completamente su ecosistema empresarial y en conexión con otras tecnologías que son mejor entendidas, como pueden ser Internet de las Cosas (IoT) o la Inteligencia Artificial (IA). Los datos generados por dispositivos IoT pueden activar automáticamente acciones predeterminadas en la cadena de bloques, como el pago de reclamaciones de seguro o la prestación de ciertos servicios, mientras que la IA mejora el análisis de patrones y anomalías en datos de alta calidad almacenados en la cadena de bloques, permitiendo una mejor detección y prevención de actividades fraudulentas y también la evaluación de riesgos.”



Startups

Tuilli

Tuilli



Comunidad de Madrid

<https://www.tuilli.com>

Es una insurtech intergeneracional y de productos modulares que utiliza blockchain y smart contracts para liberar las garantías del seguro y prestar el servicio de forma eficiente y sin intermediarios. Ha sido uno de los proyectos admitidos al Sandbox del Gobierno de España.

Visualeo  visualeo



Comunidad de Madrid

<https://visualeo.com>

Ha desarrollado una herramienta (APP + plataforma cloud computing) que ayuda a particulares y empresas a conocer el estado de un producto o propiedad a distancia, realizando verificaciones visuales mediante fotografías y/o vídeos en tiempo real, como si se tratara de un testigo ocular o tercero de confianza. Visualeo dispone de una red de verificadores por todo el territorio nacional, que mediante el uso de tecnología blockchain, crean una evidencia digital inmutable que garantiza la veracidad de la información.



“La implementación de blockchain en el sector asegurador no está siendo sencilla debido al desconocimiento de su funcionamiento y potencial”

Óscar Paz

Director General de Insurtech
Community Hub

TENDENCIA 9

Mayor colaboración entre empresas de seguros y empresas tecnológicas



La insurtech vasca Fisify cerró una ronda de financiación de 900.000 euros en abril de 2023.

Cooperación e innovación para ofrecer mejores servicios

“Consideramos que los impactos que están sufriendo las respectivas industrias y negocios están obligando a las compañías a ser más resilientes y ágiles para poder atender las demandas cambiantes de sus clientes, y para ello la tecnología es un aspecto clave. En el Insurtech Outlook hemos observado como la pandemia, crisis climática y energética han cambiado las reglas de juego y dado oportunidades a compañías tecnológicas, como las insurtech, a ayudar a las aseguradoras a afrontar estos retos, que hemos identificado en 5 grandes ámbitos: mundo sostenible, distribución inteligente, riesgos digitales, siguiente nivel de suscripción y las denominadas “compañías saludables” (Corporates that Care).

Uno de los patrones más claros que hemos observado ha sido el crecimiento exponencial de tres tecnologías que están resolviendo las demandas actuales. Hablamos de Plataformas de Integración de sistemas (API), muy relacionada con la digitalización de todos los servicios y la generación de los ecosistemas (movilidad, salud, bienestar, etc.) en la que confluyen productos y servicios aseguradores y no aseguradores para atender las demandas y las experiencias de los clientes de forma líquida. La segunda tecnología es la analítica predictiva, donde el uso de los datos se ha embebido en toda la cadena de valor y este año ha tenido una importancia relevante en la evaluación de riesgos y suscripción. Empresas que desarrollan algoritmos o scorings que van desde riesgos catastróficos hasta scorings de clientes basados en sus hábitos de conducción, salud y estilos de vida, están ofreciendo una inmensa ayuda a las aseguradoras a minorizar la brecha de protección y simplificar sus procesos de contratación con un alto impacto en las ventas y conversiones y también en los resultados de siniestralidad y rendimiento de sus negocios. Y por último, la tecnología de diagnósticos de salud, ya que el crecimiento exponencial de la salud digital y la telemedicina combinada con una adopción masiva de wearables por parte de la sociedad, ha permitido incrementar la disponibilidad de datos médicos en las evaluaciones de los riesgos en la última década de un 47% a un 84%. Aquí estamos viendo como compañías que están orientadas a la salud corporativa han tenido unos crecimientos muy notables y unos rendimientos del negocio muy positivos.”

 Declaración del experto:



“Los impactos que están sufriendo las industrias y negocios están obligando a las compañías a ser más resilientes y ágiles para poder atender las demandas cambiantes de sus clientes”

Richard Calvo

Director de Insurtech en
NTT Data



Startups

Fisify

fisify



País Vasco

<https://www.fisify.com>

Su software permite a los seguros de salud, hospitales y centros de fisioterapia aumentar la calidad de los tratamientos y el índice de recuperaciones exitosas. La fisioterapeuta virtual, basada en IA, permite realizar un seguimiento del paciente en tiempo real y bajo supervisión tecnológica, ayudando al paciente desde el momento en que se lesiona hasta su recuperación final. Sus tratamientos van dirigidos sobre todo a los dolores musculoesqueléticos: lesiones musculares, ligamentosas, tendinosas, etc. y recuperaciones de cirugías.

Bigle Legal



Cataluña



Bigle Legal

<https://www.biglelegal.com/es>

Bigle Legal ofrece a empresas y profesionales una plataforma en la nube que les permite automatizar el proceso de creación de documentos, ahorrando tiempo y dinero, y mejorando la relación con sus clientes. Con esta solución, el tiempo de la gestión de documentos se reduce hasta 20 veces y se elimina el riesgo de error humano. El software automatiza todo el proceso: desde la creación de contratos, la revisión, el almacenamiento, el envío y la firma digital.

TENDENCIA 10

Mayor enfoque en la automatización de procesos



Guillermo Vergara (COO) y Martin Fagioli (CEO), fundadores de Foliume.

Inteligencia Artificial y ChatGPT aplicado al sector seguros

“En el mundo de los seguros, la innovación y la adaptación son claves. El poder de la Inteligencia Artificial para transformar el sector de seguros es innegable; de hecho, ya está ayudando a realizar una evaluación de los riesgos más precisa, ya que los algoritmos que utiliza pueden identificar patrones y correlaciones que los actuarios podemos pasar por alto. Esto nos permite ajustar las primas de seguro o las reservas, teniendo en cuenta las características y comportamientos individuales de cada riesgo.

Otras aplicaciones de la IA son: la capacidad de gestionar las reclamaciones de una forma más eficiente, utilizando Inteligencia Artificial Generativas para impulsar los chatbots; la creación de seguros personalizados adaptados a las necesidades de los tomadores; o la capacidad de mejorar la detección de fraudes. Además, la IA nos ayuda a prevenir riesgos y a evitar accidentes analizando datos en tiempo real, con ayuda de sensores, de cámaras, de información climática, o de alertas de seguridad. Así, las entidades aseguradoras podemos proporcionar consejos o advertencias, además de evitar accidentes antes de que se produzcan, potenciando el enfoque preventivo, cuyo resultado se ve reflejado en una cuenta de resultados más sostenible.

Desde Telefónica Seguros, no solo nos limitamos a ofrecer soluciones de protección a nuestros clientes, sino que también estamos comprometidos con el impulso de la innovación en la industria aseguradora. Por eso decidimos crear - junto a Wayra - Íope, un vehículo de inversión focalizado en Insurtech desde donde buscar startups innovadoras que estén utilizando, entre otras tecnologías, la IA en el campo de los seguros y que presenten un potencial disruptivo y una oportunidad para impulsar la eficiencia, la personalización y la experiencia de nuestros asegurados.

Esta estrategia de inversión nos permitirá respaldar empresas prometedoras y también la oportunidad de establecer asociaciones estratégicas, y colaborar en el desarrollo de soluciones innovadoras que se alineen con la visión y objetivos de Telefónica. Además nos da acceso a tecnologías de vanguardia y conocimientos especializados que nos ayudan a mejorar nuestra propia eficiencia operativa y la forma en que atendemos a nuestros clientes.”



Melmacia

Cataluña



<https://melmacia.com>

Aporta soluciones sencillas, replicables y automatizadas de IA y Machine Learning para resolver los problemas de la industria aseguradora. Su elemento diferencial es el entrenamiento que proporciona a los modelos, realizado en las mejores bases de datos disponibles, para predecir el comportamiento del consumidor final de seguros. El primer modelo comercializado, Churn Rate, predice la caída de cartera con una precisión del 80%. Gracias a sus servicios, los clientes (brokers y compañías de seguros) pueden anticiparse a la baja para conseguir la renovación de las pólizas en riesgo y mejorar así las tasas de retención y rentabilidad de sus negocios evitando la fuga de clientes.

Foliume



Comunidad de Madrid

<https://www.foliume.com>

Es una herramienta de automatización de marketing con Inteligencia Artificial para la distribución de seguros. Aseguradoras, brokers e insurtechs utilizan su solución para disminuir la tasa de fuga de pólizas y mejorar la venta cruzada, mediante personalización y activación de la red comercial. El software automatiza todo el proceso: desde la creación de contratos, la revisión, el almacenamiento, el envío y la firma digital.

Declaración del experto:



“La IA está ayudando a realizar una evaluación de los riesgos más precisa, ya que los algoritmos que utiliza pueden identificar patrones y correlaciones que los actuarios podemos pasar por alto”

Manuel Portillo

Comité de inversiones de Íope Ventures y Gerente Actuarial e Inversiones en Telefónica

TENDENCIA 11

Mayor enfoque en la sostenibilidad y la responsabilidad social

 Declaración del experto:



El equipo de Green Urban Data en la Feria Iberflora 2022.

La necesidad de promover prácticas sostenibles y éticas en el sector de seguros

“En un sector como el mercado asegurador, donde en la mayoría de los ramos vemos un nivel de diferenciación de productos bajo, el vector de la sostenibilidad, la innovación de impacto social y ambiental, además de un tema de responsabilidad, es también una vía de innovación. Es una forma de ofrecer propuestas de valor diferentes a nuestros grupos de interés, creando valor - valga la redundancia - para todos (personas, empresas y planeta).”

Desde DKV Seguros creemos firmemente en la colaboración con el ecosistema emprendedor para generar innovación, y en este caso, el reto es ambicioso: contribuir a solucionar las necesidades sociales y ambientales, que además estén en el alcance de negocio de las compañías.

En este sentido, existen iniciativas como Ship2B que acompañan a los diferentes actores - startups, entidades sociales e inversores - para integrar el impacto en la cadena de valor de las corporaciones. Es difícil considerar factores comunes e identificar retos en un ecosistema tan amplio, que puede incluir desde soluciones para necesidades sociales, como startups que utilizan behavioral analytics para fomentar hábitos de vida saludables y/o sostenibles, a soluciones dentro del ámbito de energías renovables o de reducción de emisiones. De todas formas, algunos de los retos en los que pueden ayudar las startups y que destacamos son: la medición del impacto, desde el punto de vista de gestión; hacer que forme parte de la concepción del producto desde el inicio y de la relación con los clientes como elemento de valor (por ejemplo, integrar nuevos riesgos derivados del cambio climático en modelos de pricing avanzado); y en cuanto a tecnología, la ética en el ámbito de la inteligencia artificial y su traducción en las diferentes soluciones que adoptemos.”



Startups

Green Urban Data



 Comunidad Valenciana

<https://www.greenurbandata.com>

Es un servicio online de monitorización automática de indicadores ambientales. Su plataforma denominada Well City facilita el acceso y la interpretación de la información ambiental, ya que integra todos los indicadores que necesita una ciudad para realizar la transición urbana sostenible y saludable.

GreeMko



 Comunidad de Madrid

<https://greemko.com>

Es una empresa de impacto especializada en el área ambiental que desarrolla soluciones para calcular automáticamente la huella ambiental. La solución permite a las empresas obtener toda la información necesaria para el registro de la huella de carbono, y con ello elaborar planes de mejora y reducción. Gracias a la digitalización no hace falta introducir los datos a mano, lo que facilita comenzar el camino en la lucha contra el cambio climático y desarrollar la actividad de una forma cada vez más sostenible.



“Creemos firmemente en la colaboración con el ecosistema emprendedor para contribuir a solucionar las necesidades sociales y ambientales que estén en el alcance del negocio”

Marta Oller Pérez-Hita

Responsable de la Unidad de Innovación de DKV Seguros

TENDENCIA 12

Wellbeing y salud



Amir Kaplan (CEO), Martín Villanueva (COO) y Gabriele Murrone (CPO), cofundadores de Ifeel.

Crear entornos corporativos de valor y confianza

“No cabe duda de que se ha consolidado el hecho de que las compañías se preocupen por el bienestar de las personas que trabajan en su organización. Tras la pandemia se ha acentuado esta tendencia y multitud de compañías han iniciado o intensificado los programas de bienestar. Convivimos con los efectos del empleo tras la pandemia y los nuevos modelos de teletrabajo acentúan también los problemas de salud mental.

Adicionalmente se ha producido un cambio de mentalidad en las nuevas generaciones que se incorporan al mundo laboral, que hace que el salario haya dejado de ser el principal incentivo para establecer lazos con la empresa, pasando a ser el clima laboral y la cultura, seguido de la flexibilidad y las medidas de conciliación los elementos con mayor valoración. La clave del bienestar y la salud es conseguir crear entornos donde trabajar mejor y que el trabajador tenga la sensación real de que se le cuida. No es tanto tener la “ambulancia” mejor dotada, sino conseguir que no sea necesario utilizarla.

El poder de convicción de los beneficios sociales influye en la posibilidad de conquistar a los futuros candidatos y a los que ya están en la organización y eso se consigue con una compensación personalizada. No se trata de tener una única propuesta de compensación sino de situar al empleado en el centro y diseñar un modelo de flexibilidad que permita incluso una elección a la carta. Disponer de empresas que aúnen y ofrezcan todos los posibles beneficios es una ventaja competitiva para simplificar la gestión de lo que se pone a disposición de los trabajadores.

El mercado ya dispone de un buen ramillete de empresas que están ofreciendo diversos programas de apoyo al empleado para ofrecer experiencias saludables y, en algunos casos, se trata de empresas especializadas en ofrecer actividades y proyectos específicos, como puede ser el de bienestar emocional. Aquellas empresas que consigan aunar en una única solución todas las propuestas estarán en la línea de salida para ser los mejores proveedores de estos servicios”



Startups

Cobee 

 Comunidad de Madrid
<https://cobee.io/>

Es una startup fundada en 2018 que ha desarrollado una herramienta para proporcionar a las empresas una retribución flexible que permita motivar y retener a sus empleados sin necesidad de realizar una gran inversión y sin incrementar los costes de gestión de la compañía.

Ifeel



 Comunidad de Madrid
<https://ifeelonline.com/>

Es una plataforma holística de apoyo psicológico para individuos y empresas. Combina inteligencia artificial con terapia individual llevada a cabo por psicólogos especializados en diferentes áreas. Cuenta con un programa de bienestar emocional para empresas, diseñado por su equipo de psicólogos para ayudar a las compañías a colocar la salud de los empleados en el centro de su estrategia para potenciar una productividad sostenible. De este modo, el cuidado de la salud mental se sitúa en el eje de la organización, mejorando la atracción, desarrollo y retención del talento y favoreciendo un clima laboral saludable para todos los miembros de la plantilla.



Declaración del experto:



“No se trata de tener una única propuesta de compensación, sino de situar al empleado en el centro y diseñar un modelo de flexibilidad”

Juan Carlos Saez de Rus
Gerente de Bienestar y Salud
en grupo Santalucía

7. EL ECOSISTEMA INSURTECH EN PORTUGAL: UNA VERTICAL EMERGENTE



7. EL ECOSISTEMA INSURTECH EN PORTUGAL: UNA VERTICAL EMERGENTE



Portugal ha logrado capturar el estado de “new cool kid on the block” en términos de innovación y espíritu empresarial entre la comunidad internacional occidental. Este posicionamiento se ha obtenido a través de un camino construido de manera muy sostenible, especialmente en los últimos cinco años, tanto interna como externamente, lo que la convierte hoy en una región vibrante en el ecosistema y con resultados probados, habiendo lanzado siete unicornios con ADN portugués (lo que la convierte en el número 1 en el ranking europeo en número de unicornios por cantidad invertida). La vertical de Insurtech, aunque con menos protagonismo en una fase inicial, evolucionó de manera más gradual y consistente, prometiendo afirmarse en este campo.

Esta realidad no se alcanzó con una “bala de plata”, sino a través de una movilización de sus principales agentes - emprendedores, corporaciones, capitales de riesgo, incubadoras y aceleradoras, gobierno y academia, que con sus acciones y estímulos lograron hacer realidad el actual emprendimiento portugués. Este cuenta con más de 2.150 startups (un 13% por encima de la media per cápita europea), que aportan 29.000 puestos de trabajo, aproximadamente 50 venture capitals, una inversión acumulada de 3,5 billones de euros desde 2018 y con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 11,3% hasta 2022.

La histórica capacidad de crear fuertes puentes con el resto del mundo y la consiguiente atracción de inversión y talento extranjero también ha sido absolutamente clave en esta senda de crecimiento.

Daniel Madeira de Barros Pio Riscado, Director Ejecutivo de Center for Transformation (Innovation & Ventures), Fidelidade.

7. EL ECOSISTEMA INSURTECH EN PORTUGAL: UNA VERTICAL EMERGENTE

Los extranjeros (empresas y particulares) que se acercan y acaban estableciéndose en Portugal valoran mucho sus atributos “naturales”, como la seguridad, el fácil acceso a una sanidad de calidad, una geografía pequeña pero muy heterogénea, una gastronomía muy rica y un ambiente ecléctico, calidad de vida, el clima, el coste de vida muy equilibrado y, sobre todo, las personas, que además de “acoger a la gente” tienen grandes habilidades (Portugal tiene la segunda tasa más alta de graduados en ingeniería de Europa, según la OCDE) y la gran mayoría con un buen dominio del inglés.

Sin embargo, hay una serie de otros atributos relevantes, como:

1. Tecnología: Portugal es el 11º país con la mejor conexión de fibra óptica y 28º país con banda ancha más rápida.
2. Diversos mecanismos de apoyo financiero y fiscal para las empresas: PRR, Portugal 2020, SIFIDE II, etc. Teniendo todas estas iniciativas como objetivo principal promover la captación y retención del talento y la inversión.

También estuvo el efecto catalizador efecto catalizador del evento tecnológico Web Summit que, habiéndose celebrado en Portugal desde 2016, mostró todos estos atributos para que el resto del mundo los viera.



Lisboa es el corazón empresarial y emprendedor de Portugal.

7. EL ECOSISTEMA INSURTECH EN PORTUGAL: UNA VERTICAL EMERGENTE

7.1. El Ecosistema Insurtech portugués

Como otras regiones del mundo, en Portugal la vertical de Insurtech se ha convertido en parte de un ecosistema fintech más amplio, que en 2022 logró recaudar 1.000M€, generando el sector Insurtech el 16% de esa cantidad.

Todo el desempeño del ecosistema portugués ha estado marcado por la creación de nuevos espacios de negocios que ofrecen importantes múltiplos de crecimiento, buscando responder tanto a las principales tendencias del mercado como a las oportunidades y desafíos específicos del sector. Estos son:

- 1.** Eficiencia para defender márgenes en un contexto histórico de precios bajos (en comparación con el resto de Europa) con una presión de costes creciente en todos los frentes (materiales, ESFs y capital humano).
- 2.** Captar y administrar dos segmentos de “peso pesado”: por un lado, ser parte de la vida de los jóvenes, que no son tan propensos a consumir seguros; y por otro lado, abordar un cada vez mayor segmento de la población mayor (22% de la población ya tiene 65 o más años y seguirá experimentando un crecimiento acelerado. Se espera que para el 2040 ya represente más del 30%).
- 3.** Aumento de las tasas de interés, lo que no solo impacta considerablemente en las carteras del sector asegurador, sino que abre nuevas puertas a los hábitos y destinos del ahorro y la inversión por parte del mercado.
- 4.** Respuesta a una regulación y cumplimiento cada vez más exigentes, así como a la privacidad de los datos de los clientes, particularmente acentuada por una nueva realidad de ciberseguridad.
- 5.** Un nuevo paradigma de sostenibilidad y transición energética que ahora da sus primeros pasos de forma más concertada y requiere un reajuste estructural por parte de los actores del sector a nivel de modelo de negocio, organizativo, operativo, financiero y con un alto impacto en las cadenas de valor.

7. EL ECOSISTEMA INSURTECH EN PORTUGAL: UNA VERTICAL EMERGENTE

Todo ello en un contexto en el que se están realizando diversos descubrimientos, emergen tecnologías disruptivas a una velocidad asombrosa y existe una competencia cada vez más intensa por la atención de clientes con nuevos patrones de consumo, en los que demandan todo de forma cada vez más personalizada, accesible, inmediata, digital y transparente.

Es precisamente en este escenario tan desafiante en el que han surgido nuevas propuestas de gran valor en el perímetro de insurtech en varias dimensiones clave:



Distribución e intermediación



Innovación en productos y servicios



Análisis de riesgo y gestión de suscripción, siniestros y fraude



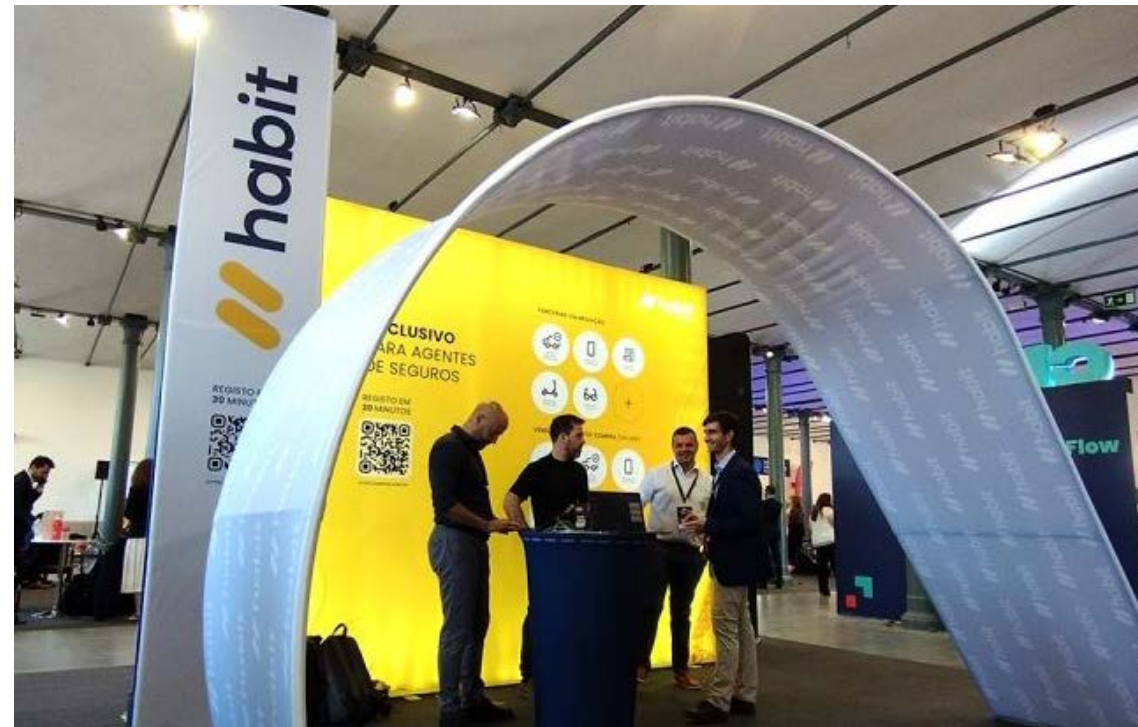
Nuevas fuentes de ingresos más allá del seguro

7. EL ECOSISTEMA INSURTECH EN PORTUGAL: UNA VERTICAL EMERGENTE



Distribución e intermediación

Campo en el que se ha observado una gran transformación, tanto por parte de los jugadores tradicionales como de los jugadores insurtech con nuevos enfoques para complementar los canales tradicionales (por ejemplo, intermediarios, agencias y banca) principalmente a través de la digitalización en plataformas propias y de terceros. El paradigma de seguros integrados ha ganado y probablemente ganará aún más protagonismo, ya que hace que los seguros estén disponibles de una manera más contextualizada en el viaje de terceros (por ejemplo, minoristas). Se espera que el modelo integrado represente el 16 % de las primas totales vendidas en 2030. En este ámbito, Habit analytics, una startup portuguesa que ha logrado construir una plataforma muy sólida, se ha posicionado de manera relevante no solo entre los principales actores nacionales, sino que también ha tenido una buena acogida en diferentes geografías, tanto en Europa como en Latinoamérica, y ha levantado 4M€ de financiación. Además, otros jugadores internacionales que apuestan por este nuevo paradigma han aprovechado Portugal, como la plataforma de seguros integrados del Reino Unido JOVE, centrada en el segmento emergente y desatendido, que seleccionó a Portugal para lanzarse en Europa.



La startup lisboeta Habit en el Forum Nacional de Seguros

Otro ejemplo es Boltech, un importante player de Singapur con presencia global e integrada (+200 millones de dólares en financiación), que también desarrolló un Tech Hub en Portugal.

7. EL ECOSISTEMA INSURTECH EN PORTUGAL: UNA VERTICAL EMERGENTE



Innovación en productos y servicios

Esta es una dimensión en la que se observa una acción transversal de incumbentes como Multicare, aseguradora líder en salud, que apuesta por varias propuestas de valor nuevas en el área de la prevención; por ejemplo, al incluir la suscripción en su cobertura desde Apps de salud mental (e.g. Headspace, Calm), hasta startups como la de Lovys (25M€ de financiación) que ha estado trabajando todo el UX/UI de forma innovadora, fomentando una experiencia integrada y una oferta modular y equilibrada en cuanto a precio, es decir, con fuertes argumentos con los segmentos más jóvenes. Otro ejemplo muy exitoso es Coverflex, una startup portuguesa que revolucionó los esquemas de incentivos y beneficios para empleados de una manera altamente personalizada. Ha sido un modelo muy interesante para que las personas tengan una cartera de seguros más adecuada a sus necesidades específicas. Coverflex, fundada en 2019, ya ha recaudado una financiación de 20M€ y cuenta con 35.000 usuarios en Portugal e Italia.



COVERFLEX se ha marcado el objetivo de llegar a España en 2023.

7. EL ECOSISTEMA INSURTECH EN PORTUGAL: UNA VERTICAL EMERGENTE



Análisis de riesgo y gestión de suscripción, siniestros y fraude

En un contexto de mayor presión sobre los márgenes del sector, estas dimensiones resultan críticas como objetivo de mejora y optimización. En este campo también han surgido varias soluciones y es un espacio donde se promueve una gran colaboración entre startups e incumbents. Es el caso de “Ok Seguros!”, compañía de seguros directos que desarrolló una app de inspección digital de siniestros de automóviles mediante imagen y vídeo con la startup española Bdeo (captado en financiación 13,8M€) y que ha tenido muy buena acogida en el mercado. También hay otros ejemplos interesantes, como Automaise, que basa su rendimiento en la IA para optimizar varios procesos de backoffice de siniestros, y Toolto, startup portuguesa fundada en 2017 que pretende abordar la nueva realidad de la movilidad a través de la asistencia y el servicio al cliente que opera no solo en la optimización de las operaciones sino también en la mejora de la experiencia y la lealtad del usuario.



El equipo de Automaise, cuya sede está en Braga.

7. EL ECOSISTEMA INSURTECH EN PORTUGAL: UNA VERTICAL EMERGENTE



Nuevas fuentes de ingresos más allá del seguro

En un sector muy maduro y en profunda transformación se espera que el crecimiento apalanque en gran medida nuevas propuestas de valor que van más allá del seguro y aseguran una mayor recurrencia y una mayor percepción de valor por parte de los clientes de seguro. Como ejemplos tenemos en el área de salud Knok Care, una startup de Healthtech portuguesa que ofrece atención médica digital con datos vitales integrados, que ya opera en 12 países y ha crecido a un múltiplo de 5X anualmente en términos de ingresos. Otro ejemplo, que opera en un campo completamente diferente, es Fixo.pt, un corporate venture que creó una plataforma digital que permite reservar más de 70 servicios para el hogar en menos de dos minutos y con un precio fijo, que van desde limpieza del hogar y electrodomésticos, reparaciones, masajes o baño de perros.



João Magalhães y José Bastos, fundadores de Knok Care.

7. EL ECOSISTEMA INSURTECH EN PORTUGAL: UNA VERTICAL EMERGENTE

El sector Insurtech en Portugal está comenzando a emerger con más vigor y con mucho que ofrecer en el futuro cercano. Vive de un ecosistema rico y cada vez más cercano:



NOVA School of Business and Economics de Lisboa.

- 1.** Venture Capitals nacionales que actúan de una manera cada vez más especializada, como Big Start Ventures.
- 2.** Las empresas estimulan en gran medida todo el ecosistema con alianzas directas y programas de innovación abierta como Fidelidade (compañía de seguros líder con una participación de mercado del 30 %) con su programa Protechting.
- 3.** Una sólida red académica cada vez más abierta, pragmática y emprendedora en varias áreas, que van desde la NOVA School of Business and Economics de Lisboa hasta la Universidad de Minho, muy fuerte en el área de Ciencia e Ingeniería.
- 4.** Las 150 aceleradoras e incubadoras que operan en todo el país.

Todo este ecosistema, fuertemente conectado y vibrante, ha servido como base para varios éxitos empresariales y también catapultará las Insurtech de Portugal por todo el mundo.

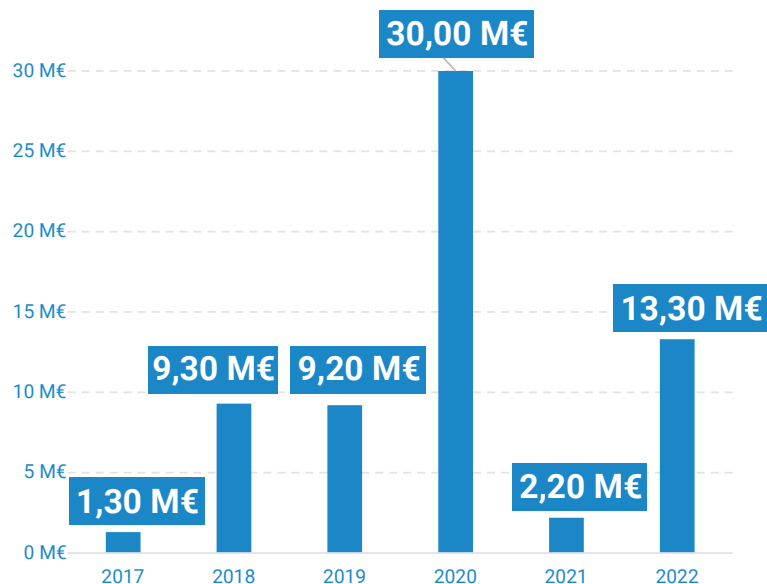
7. EL ECOSISTEMA INSURTECH EN PORTUGAL: UNA VERTICAL EMERGENTE

7.2. La Inversión, reflejo de un inicio

Podría decirse que la inversión en el ecosistema insurtech de Portugal ha sido irregular desde el año 2015, que es cuando empieza a consolidarse el sector a nivel global. El apoyo de los VC y demás agentes inversores ha estado limitado por un ecosistema en fase incipiente, donde solo el crecimiento de la startup Drover ha permitido ver rondas en fases avanzadas: 6,4M€ en una ronda Serie A cerrada en marzo de 2018 y, posteriormente, en julio de 2020, un total de 24M€ en una ronda Serie B. Aunque finalmente la startup portuguesa fue adquirida por

la británica Cazoo en diciembre de 2020, es un caso que sirve para sintetizar el estado inicial en el que aún se encuentra del ecosistema insurtech de Portugal, que, por otro lado, también evidencia potencial de crecimiento y atracción de las miradas (y el capital) extranjeras.

EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN EL ECOSISTEMA INSURTECH PORTUGUÉS



PRINCIPALES RONDAS DEL ECOSISTEMA PORTUGUÉS

STARTUP	FECHA DE LA RONDA	IMPORTE
DROVER	julio 2020	24M€
coverflex	marzo 2018	15M€
DROVER	febrero 2023	6,4M€
coverflex	abril 2021	5M€
knök	marzo 2023	4,4M€
VISOR AI	noviembre 2021	4,4M€
knök	noviembre 2020	1,7M€
Meight	enero 2022	1,3M€

8. PRINCIPALES TENDENCIAS INSURTECH EN AMÉRICA LATINA



8. PRINCIPALES TENDENCIAS INSURTECH EN AMÉRICA LATINA

Juan Mazzini

Head of Insurance Practice | APAC, EMEA, LATAM en Celent.
Co-Founder & President | Miami Insurtech Advocates Hub

América Latina es un mercado masivo de 644 millones de personas, aunque fragmentado para la venta de seguros (19 países con diferentes jurisdicciones y regulaciones), con un PIB acumulado de más de cinco billones de dólares. Sin embargo, la penetración de los seguros es muy baja, oscilando entre el 3,9% en Chile y el 1,8% en Ecuador, muy inferior a los indicadores de mercados como América del Norte y Europa.

La razón no es ni la falta de demanda de los clientes ni la falta de entusiasmo por parte de los incumbentes para proporcionar el servicio. Más bien es el mismo desafío que ha plagado la inclusión financiera a nivel mundial: la unidad económica sustentable, significando que el costo de servir a la base de la pirámide, e incluso al mercado masivo en general, es alto. Los seguros de bajo costo - como en el caso de aquellos que desagregan coberturas o buscan pago por uso de periodo corto - a menudo no son económicos en relación con el costo de llegar y servir a los clientes.

En consecuencia, la distribución está al frente y al centro del negocio asegurador.

La industria de seguros, especialmente en los mercados emergentes, tiene un vasto potencial sin explotar para modelos de distribución innovadores. Las empresas que puedan aprovechar con éxito estos modelos tendrán una ventaja significativa, pudiendo llegar a clientes desatendidos y ganar una posición de mercado vacante, de manera rentable. Esta es una de las razones por las que el seguro integrado es un tema tan candente en este último tiempo. El seguro integrado o embebido ofrece la posibilidad de escalar la distribución aprovechando una base de clientes existente. Una fuente de inspiración son las super app que han venido de Asia. WeSure, por ejemplo, que dentro del ecosistema WeChat tiene más de 55 millones de clientes. Esto sin incluir a todas las demás empresas que aprovechan el ecosistema de WeChat para la distribución de productos y servicios. El modelo de super app en América Latina está siendo copiado por jugadores como Rappi y Mercado Libre.



Juan Mazzini, Head of Insurance Practice | APAC, EMEA, LATAM en Celent.

Co-Founder & President | Miami Insurtech Advocates Hub.

8. PRINCIPALES TENDENCIAS INSURTECH EN AMÉRICA LATINA

Sin embargo, la escala para el desarrollo de startups en la región de América Latina es un obstáculo importante. Si uno considera el tamaño del mercado de seguros de la UE o América del Norte, estamos hablando de ~1.8 billones y ~2.9 billones de dólares en primas, respectivamente. En cambio, América Latina representa solamente ~151 mil millones de dólares en primas, en un mercado fragmentado. Tanto los inversores como los emprendedores siguen la pista del dinero. De esta forma el ecosistema insurtech se desarrolla más fuertemente y es más grande donde el mercado de seguros es mayor, y por ello es de esperar en América Latina menor cantidad de jugadores y de menor tamaño, con unos pocos de ellos que se han regionalizado para superar el obstáculo de la fragmentación. Así, el apetito de muchos es ir hacia América del Norte y la Unión Europea como un camino al éxito. En este ambiente, se entiende por qué las jugadas de empresas como Mercado Libre de entrar al negocio de la distribución de seguros, con acceso a 148 millones de usuarios activos en su plataforma, sean seguidas con mucha expectativa e interés.

La escala también influye el tipo de startups y el entorno de competencia que se propicia. En el comienzo de la fuerte inversión dirigida a startups insurtech en mercados como América del Norte y China aparecieron neo-aseguradores digitales como Lemonade, Hippo, Root, ZhongAn, y Ping An, que rápidamente escalaban en tamaño y capacidad de financiación. Algunos de ellos empezando como MGA o distribuidor para luego evolucionar hacia ser la tomadora del riesgo.

Muchas empresas insurtechs comenzaron a convertirse en aseguradoras cuando el capital era prácticamente gratuito. Pero en este nuevo entorno, los inversores están buscando modelos de negocio más probados antes de hacer la transición a una aseguradora (por supuesto, hay excepciones a esto, como por ejemplo cuando el tipo de seguro requiere de una aseguradora para operar). Para la mayoría de las startups es posible mostrar solidez en áreas tales como el lanzamiento de productos, la distribución, y la demanda del cliente, antes de convertirse en una aseguradora (utilizando una estructura de broker o MGA, por ejemplo).



Mercado Libre y Kaszek crearon en octubre de 2021 un fondo de 287M\$ para invertir en startups punteras de Latinoamérica.

Especialmente en los casos de América del Norte, la mayoría de estas neo-aseguradoras fueron con modelos directos de venta, poniendo al cliente en el centro, con uso de nuevas tecnologías. Para el caso, Lemonade ofrece una experiencia de aseguramiento en 90 segundos y pago de siniestros en tres minutos mediante la utilización de un bot de atención al cliente. Sin embargo, en Diciembre de 2016, el bot de Lemonade estableció un récord al pagar un siniestro en 3 segundos.

8. PRINCIPALES TENDENCIAS INSURTECH EN AMÉRICA LATINA

No obstante, los resultados negativos en sus hojas de balance por su alto ratio de pérdidas y el alto costo de la venta directa les ha dado para repensar su estrategia de distribución, y hoy, muchas de ellas han incorporado agentes y canales de distribución / afinidad. En su expansión internacional, Lemonade por ejemplo ha decidido focalizarse en la capacidad de distribución digital asociándose con BNP Paribas Cardif en Francia y Aviva en el Reino Unido. Basados en la tecnología superior que han desarrollado, algunas también la están ofreciendo a terceras partes para tener una línea de ingreso adicional.

En China, las que han logrado mayor escala, como los casos de ZhongAn y Ping An, lo han hecho aplicando el modelo de ecosistema y seguros integrados o de venta en plataformas de terceros. ZhongAn también ha establecido una empresa tecnológica para ofrecer su tecnología a terceras partes.

La escala en América Latina, en cambio, ha dado lugar a un ambiente y tipo de startups basado en la colaboración con aseguradoras y otros participantes del ecosistema asegurador. Los pocos neo-aseguradores en el mercado son pequeños. Algunos ejemplos de estos últimos son Crabi, Iunigo, y Unit.

En su mayoría, las startups en América Latina buscan solucionar problemas específicos de las aseguradoras o están en el ámbito de la distribución

En su mayoría, las startups en América Latina buscan solucionar problemas específicos de las aseguradoras o están en el ámbito de la distribución

este último siendo el más desarrollado y el que más tiempo lleva operando; por ejemplo, 123Seguro fue fundado en 2010 y tiene presencia en cinco países.

La oportunidad de colaborar solucionando problemas específicos es una realidad, porque la industria de seguros aún presenta problemas importantes que solucionar; hay muchos puntos débiles para el cliente en los procesos del seguro y todavía existen algunas áreas del negocio que pueden perfeccionarse, principalmente a través de automatización, uso de datos e inteligencia artificial y analítica.

8. PRINCIPALES TENDENCIAS INSURTECH EN AMÉRICA LATINA

Las startups que funcionan bien en este ambiente colaborativo son aquellas que entienden el negocio asegurador, no solo la tecnología. En el inicio - llamemos a esta etapa insurtech 1.0 - el énfasis de las startups estaba en el “tech”, es decir la tecnología, y menos en el dominio de negocio, es decir el “insur”. Eventualmente, insurtech 1.0 ha evolucionado a 2.0, donde lo que cuenta es la experiencia en seguros unida a la tecnología y los datos.

Las aseguradoras en general están rezagadas en tecnología y buscan en las startups de insurtech un socio para modernizarse rápidamente. Existen infinidad de tecnologías y casos de uso que hacen que la idea de “lo hago todo en casa” dé lugar a un ecosistema colaborativo, donde la aseguradora debe orquestar un sinnúmero de soluciones de sus socios.

Las empresas insurtech 2.0 son un socio ideal, pues trabajan principalmente dentro del marco del sector asegurador en lugar de buscar reformarlo y alterarlo por completo. El objetivo principal es mejorar o prestar un servicio que ha funcionado eficazmente en el pasado, como suscribir buenas pólizas, mantener una tasa de siniestralidad saludable, mantener contentos a los intermediarios y hacer que los asegurados sientan que obtienen un valor real de la aseguradora.

las aseguradoras dirigen su colaboración con startups insurtech principalmente hacia la gestión de siniestros y el área de distribución, ventas y mercadeo

Una investigación reciente de Celent muestra que las aseguradoras dirigen su colaboración con startups insurtech principalmente hacia la gestión de siniestros y el área de distribución, ventas y mercadeo.

Es justamente en esto último que las aseguradoras también indican estar realizando sus mayores esfuerzos de innovación.

8. PRINCIPALES TENDENCIAS INSURTECH EN AMÉRICA LATINA

No obstante, el nivel de colaboración se está tornando más desafiante y complejo, en parte porque los presupuestos de TI de las aseguradoras están sufriendo restricciones, y por otro lado por la presión de ciberataques. La misma investigación de Celent muestra una subejecución en los presupuestos de TI de 2022 y un número importante de aseguradoras esperando más reducciones durante 2023; esto hace que haya menos dinero para apostar en innovación. Por otro lado, el riesgo de delitos cibernéticos hace que las aseguradoras elijan startups más maduras, que puedan demostrar niveles de protección al menos equivalentes a los de las aseguradoras; esto hace que el número de startups que califiquen sea menor y por lo general sean aquellas más maduras, representando un desafío para escalar para las startups en etapas tempranas.

La evolución hacia empresas insurtech 2.0 también tiene su importancia en cómo se financian y cómo sobreviven estas empresas.

Las empresas insurtech 2.0 han desarrollado modelos de negocio económicamente sustentables, con énfasis en rentabilidad.

Las empresas insurtech 2.0 han desarrollado modelos de negocio económicamente sustentables, con énfasis en rentabilidad

En América Latina esto se debe en parte al modelo colaborativo que selecciona naturalmente a aquellas empresas que dominan la tecnología y también demuestran experiencia en seguros, y en otra parte también a la escasez de opciones de financiación que las lleva a diseñar modelos basados en reinversión y rentabilidad desde etapas tempranas. En general estamos observando un ambiente insurtech que ha dejado atrás los días de crecimiento a toda costa. Los inversores buscan un crecimiento eficiente del capital. Para el ámbito insurtech esto significa una unidad económica sólida, replicable y sostenible. Las tasas de siniestralidad deben gestionarse asiduamente. En resumen, es el momento de los camellos; los unicornios ya no están a la moda.

8. PRINCIPALES TENDENCIAS INSURTECH EN AMÉRICA LATINA

8.1. Inversión en INSURTECH

Primero un poco de contexto: la tecnología de seguros, llamada insurtech, ha escalado globalmente desde un pequeño actor secundario en fintech hasta tener su propio rol protagónico. Casi 30 unicornios han surgido sólo en los Estados Unidos; América Latina cuenta solamente con uno: Betterfly.

Se espera que el mercado global de insurtech alcance los 170 billones de dólares en esta década. En América Latina, si bien existen cientos de empresas insurtech operando en la región - si se consideran solamente aquellas con financiamiento desde capital semilla a Series C y que están basadas en algún país de Latinoamérica - el número es de unas 120 startups. Entre todas ellas han logrado una financiación de casi 1,9 billones de dólares (a un promedio de 15,5M\$ cada una). Una escala muy pequeña en el concierto mundial de insurtech, como hemos comentado anteriormente.

Una mirada al panorama global de inversión en insurtech nos muestra que la inversión se ha disparado en los últimos cinco años. Aunque resta por ver si 2021 fue una excepción o si en cambio el 2022 fue una anomalía en una curva de crecimiento ascendente.

Por otro lado, se ve una caída abismal en el rendimiento del mercado público de insurtech. Por ejemplo, Hippo ha bajado más de un 90% desde su

INVERSIÓN RECIBIDA POR STARTUPS DEL ECOSISTEMA INSURTECH (LATAM) EN FUNCIÓN DE LA ETAPA DE INVERSIÓN

Etapa de inversión	Inversión recibida	Cant. de empresas
Business Angel y Crowdfunding	1.090 M\$	43
Semilla	79,5 M\$	49
Series A	138,13 M\$	12
Series B	50,9 M\$	2
Series C	415,85 M\$	3
Venture – Sin especificar	98,09 M\$	12
Total	1.873 M\$	121

Fuente: SwitchPitch (www.switchpitch.com)

salida a bolsa y Lemonade ha bajado más de un 80%. Esto se produce dentro de un retroceso en el mercado de la tecnología en general y un cambio de expectativas de los inversores hacia la eficiencia del capital; un cambio que ha sido particularmente desafiante para las startups que se convirtieron en aseguradoras con riesgos en sus hojas de balance.

Las empresas insurtech que han pasado a cotizar en bolsa además sufren de un cambio significativo en el enfoque para su valoración. Cuando eran startups, con un coste de capital casi gratuito, se las medía por potencial. Ahora en bolsa se las mide por resultados trimestrales. Los analistas financieros de bolsa no son inversores de capitales de riesgo.

8. PRINCIPALES TENDENCIAS INSURTECH EN AMÉRICA LATINA

8.2. Principales Ecosistemas

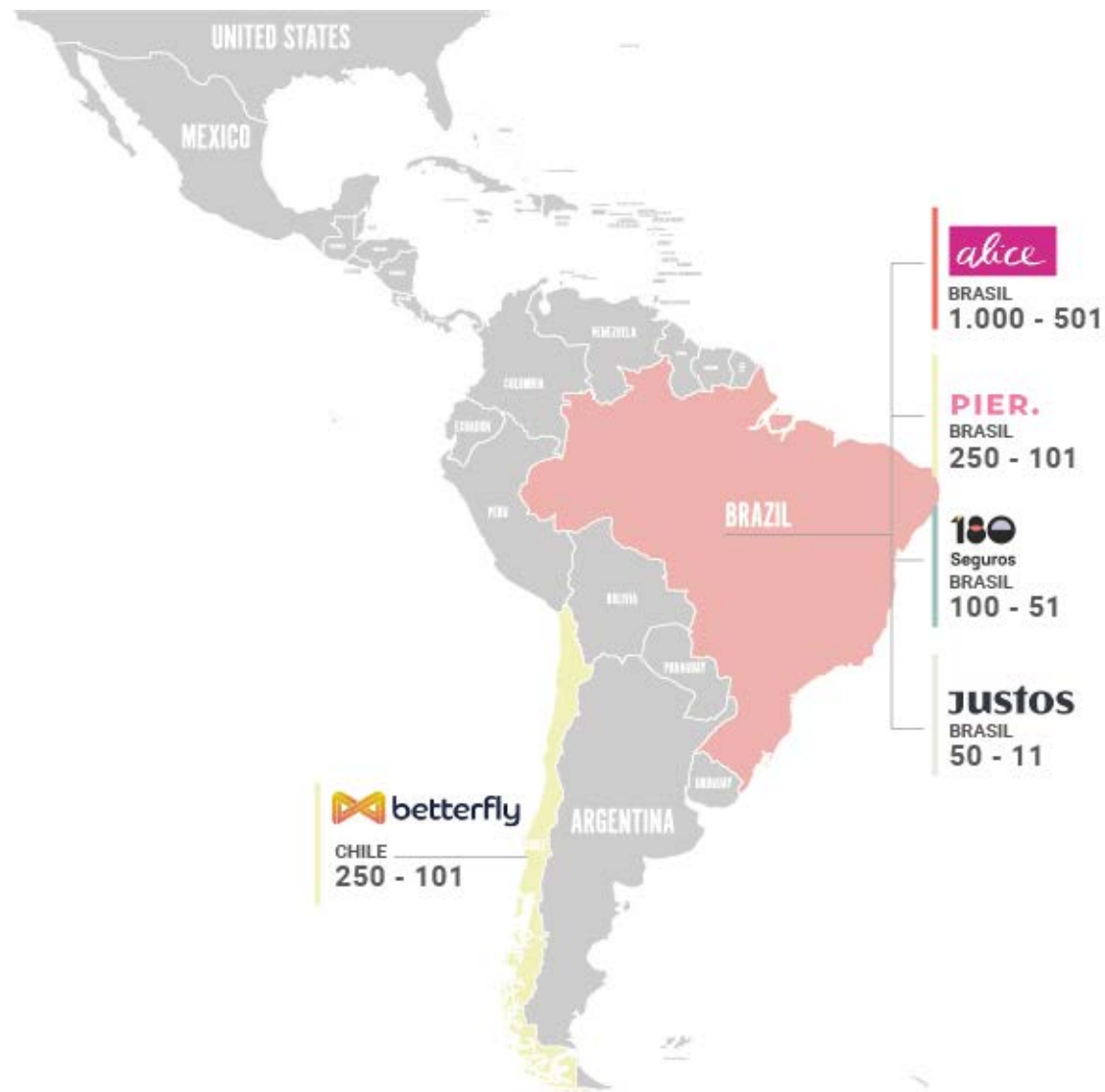
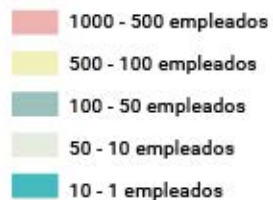
Los principales ecosistemas y pioneros en insurtech en América Latina están en la distribución, seguidos por empresas que ofrecen servicios a (re) aseguradoras e intermediarios. En especial el ecosistema healthtech con propuestas orientadas al bienestar ha sido uno de mucho crecimiento en los últimos años en América Latina. El siguiente cuadro muestra los diferentes ecosistemas en la región, categorizados como nuevos modelos de negocio, distribución de seguros, y servicios a la industria aseguradora.

Neo-asegurador digital	Brokers (multilínea, vida y salud, SME, P&C) y MGAs (P&C, vida y salud)	Siniestros / Reclamaciones
Seguros basado en sensores / IoT	Micro seguros	<i>Ciberseguridad</i>
Seguros a demanda – Economía compartida	Seguros de viaje	<i>Detección / Prevención de fraude</i>
Seguros paramétricos	Caución y fianzas	<i>Paramétricos</i>
Micro seguros	SOAP / SOAT	<i>Plataformas de reaseguro e intermediación</i>
Seguros P2P	Comparadores	<i>Plataformas de IoT / Sensores</i>
Seguros integrados	Generacion de leads	<i>Seguro como un servicio</i>
Ecosistemas de bienestar	Mascotas	<i>Servicios auxiliares</i>

Fuente Celent

8. PRINCIPALES TENDENCIAS INSURTECH EN AMÉRICA LATINA

Una mirada a las startups más destacados en América Latina en términos de inversión recibida se encuentra en el siguiente cuadro, donde se destacan: Betterfly, Alice, Justos, Pier Digital, y 180 Insurance; cuatro de ellas provenientes de Brasil, el mercado asegurador más grande de América Latina; de nuevo, la escala en juego.



8. PRINCIPALES TENDENCIAS INSURTECH EN AMÉRICA LATINA

Startup	Descripción	País	Cant. de empleados	Fundada	Fase de inversión	Importe de inversión
<i>Betterfly</i>	Betterfly es una plataforma de bienestar y seguros impulsada por un propósito que permite a las organizaciones y empleados mejorar su salud y bienestar mientras tienen un impacto en sus comunidades. Su enfoque único para el bienestar de los empleados recompensa los buenos hábitos con una cobertura de seguro de vida que crece cada día y convierte cada actividad saludable en una donación caritativa. Fue fundada en 2018 y tiene su sede en Santiago, Chile	Chile	101 - 250	2018	Series C	204,500,000\$
<i>Alice</i>	Alice está reinventando el seguro de salud en Brasil. Creó un nuevo sistema de atención médica de extremo a extremo basado en tecnología y datos, atención primaria patentada de clase mundial y acuerdos basados en el valor con proveedores de salud, brindando atención longitudinal personalizada y basada en datos, mejorando los resultados clínicos, con una experiencia asombrosa a costos más bajos	Brasil	501 - 1000	2019	Series C	178,300,000\$
<i>Justos</i>	Justos está revolucionando el mercado de seguros en América Latina. Diseñada para aquellas personas que desean sentirse más seguras pero no tienen sus autos asegurados o no tienen claridad sobre su seguro actual. Utilizan tecnología y diseño para hacer que los conductores estén seguros con un producto que es fácil de entender, rápido para reembolsar cualquier imprevisto y justo, porque convierte la conducción consciente en mejores precios.	Brasil	11 - 50	2020	Venture – Sin especificar	44,600,000\$
<i>Pier Digital</i>	Pier es una plataforma digital de distribución de seguros, que actúa como un estipulador para la agrupación de riesgos. Conecta a personas dispuestas a compartir sus riesgos y recursos a través de una plataforma totalmente autónoma. Pier administra los recursos de la comunidad y proporciona transparencia a todos los miembros.	Brasil	101 - 250	2018	Series B	42,080,962\$

8. PRINCIPALES TENDENCIAS INSURTECH EN AMÉRICA LATINA

Startup	Descripción	País	Cant. de empleados	Fundada	Fase de inversión	Importe de inversión
<u>180° Insurance</u>	180° es una empresa InsurTech que brinda servicios de seguros. Con un enfoque en el modelo B2B2C, la compañía construye productos de seguros y asistencia con tecnología que están conectados a la vida cotidiana de los clientes de una manera simple y digital.	Brasil	51 - 100	2020	Series A	39,618,155\$
<u>Galgo</u>	Galgo es la nueva marca de Migrante, una startup chilena centrada en la venta y financiación de compra de motos, que además ofrece pólizas de seguros. Está presente en México, Chile y Perú.	Chile	11 - 50	2018	Early VC	30.000.000\$
<u>Compara Online</u>	Compara es un comparador de seguros focalizado en los ámbitos de vehículos, viajes y vida y salud	Chile	251 - 500	2009	Serie C	14.000.000\$
<u>Súper Seguros</u>	Súper Seguros es una plataforma que permite cotizar y contratar seguros de forma online. además de Hogar y Vida, también está especializado en contratar coberturas para casos de terremotos.	México	1 - 10	2019	Series A	7.200.000\$

Fuente: SwitchPitch y Crunchbase (www.switchpitch.com)

8. PRINCIPALES TENDENCIAS INSURTECH EN AMÉRICA LATINA

8.3. Conexión con Miami, epicentro de colaboración insurtech

Miami y América Latina tienen una conexión especial, ya sea como centro (hub) de negocios para la región o puerta de entrada a los Estados Unidos. El ecosistema asegurador es fuerte en la ciudad y esto se suma a una inversión público-privada importante para atraer al sector tecnológico a Miami.

Algunos datos relevantes:

- Miami ocupa el puesto **número 4 de todos los hubs** de Estados Unidos.
- Miami es el **centro tecnológico de más rápido crecimiento para la inversión de capital de riesgo** en el país y experimentó el mayor aumento en los negocios/rondas de inversión durante el período 2020-22.
- En el primer trimestre de 2023, el **recuento de negocios/rondas de inversión** de Miami llegó a **72, por un valor total de 300 millones de dólares.**
- Miami **duplicó su número de negocios/rondas de inversión** entre 2019 y 2022.
- En 2022, las compañías del área de Miami recaudaron **5.81 billones de dólares** (fueron 5.33 billones en 2021).
- El **ecosistema de startups** de Miami vale **36 mil millones de dólares.**



Fintech es el subsector tecnológico más grande de Miami, capturando el 41% de los fondos que fluyen a las empresas tecnológicas locales. A pesar del cripto invierno, las compañías web3 obtuvieron más dólares de capital de riesgo en 2022 que en 2021: 965 millones de dólares, frente a 859M\$. Y sectores emergentes como proptech, climatetech y edtech continúan acelerándose.

8. PRINCIPALES TENDENCIAS INSURTECH EN AMÉRICA LATINA

En este contexto recientemente se ha lanzado el [Miami Insurtech Advocates \(MIA\) Hub](#), la primera comunidad insurtech, abierta e impulsada desde Miami, para todos los interesados en hacer negocios en la región de América Latina y los Estados Unidos, y como plataforma de lanzamiento para sus negocios a nivel internacional.

MIA Hub nace en respuesta al interrogante de ¿cómo conectar a todo el ecosistema insurtech para que pueda aprovechar las capacidades de cada integrante, desde una ubicación estratégica y privilegiada en los Estados Unidos, como es Miami, para el desarrollo del negocio asegurador?

MIA Hub ha sido creado en Miami para ser el lugar de referencia para la comunidad insurtech, al proporcionar acceso a capital intelectual, inversores y/o socios de negocio, y beneficios para un soft-landing, de manera que Miami sea un trampolín para hacer negocios en América Latina, Estados Unidos y el resto del mundo.

Durante todo el año desarrolla actividades con el fin de cumplir con los diferentes pilares estratégicos del hub. Los miembros acceden a seminarios temáticos todos los meses, pitch days y eventos de vinculación de forma trimestral y a demanda, días de insurtech semestrales, actividades especiales a demanda, y también en coordinación con eventos de industria. Las redes de vinculación y el capital intelectual de sus miembros se activan para facilitar hacer negocios desde Miami.

Sumado a la actividad de las asociaciones insurtech de cada país de la región, y diferentes partes interesadas de la industria, el insurtech en América Latina está en muy buenas condiciones para apoyar la innovación y exportar ese talento a otras regiones, donde la escala logre afianzar con éxito el espíritu emprendedor latinoamericano.



9. AUTORES DEL INFORME DEL ECOSISTEMA INSURTECH EN ESPAÑA 2023



9. AUTORES DEL INFORME DEL ECOSISTEMA INSURTECH EN ESPAÑA 2023



Ángel Uzquiza

Director de Innovación Corporativa en el Grupo Santalucía, Santalucía Seguros y Santalucía IMPULSA

 [/angeluzquiza](#)

 [/auzkiza](#)

Ángel Uzquiza acredita una extensa experiencia en Innovación, tanto en la planificación a nivel estratégico (Proyectos y Metodología Design Thinking y Lean Startup, Cultura de Innovación, Emprendimiento y Open Innovation), como en la ejecución e implantación de la estrategia de Innovación en diferentes empresas. Es formador en diferentes universidades y escuelas de negocio: Fundación de la Innovación Bankinter, The Valley Digital Business School y EOI. Licenciado en Psicología en la Universidad Autónoma de Madrid, y Master en Gestión Empresarial en la Universidad Pontificia de Comillas.



Jorge Millán-Astray Torres-Muñoz

Innovation Project Manager en Santalucía y responsable del programa Santalucía Impulsa

 [/Jorge-Millán-Astray](#)

 [/jorgemillanastr](#)

Licenciado en ADE por la UAM, Especialista en Valoración de Empresas por el IEB y Experto en Estrategia Digital en Seguros por Inese. Ha desarrollado toda su carrera profesional dentro del Grupo Santalucía, salvo un pequeño paso por EY. Actualmente es Jefe de Proyectos de Innovación Corporativa del Grupo Santalucía y responsable del ecosistema de innovación Santalucía Impulsa. Es experto en programas de intraemprendimiento y en la búsqueda de oportunidades de colaboración e ideas que aporten valor para futuros modelos de negocio dentro del mundo de la innovación, las startups, el emprendimiento y las nuevas tendencias.



José María Torrego

CEO y fundador de El Referente

 [/jose-torrego](#)

 [@JoseTorrego](#)

Licenciado en Periodismo por la Universidad Francisco de Vitoria y Master en Marketing y Gestión Comercial por la Escuela de Negocios ESIC. Empezó su carrera profesional colaborando en los diarios nacionales La Razón y AS. Fundó el diario El Referente en marzo de 2009, que actualmente dirige y ha pivotado hacia el diario de referencia en España sobre emprendedores y startups en el año 2015. Además es partner de la empresa tecnológica Aluxion y Cofundador de Al Andalus Innovation Venture, evento de referencia de scaleups y open innovation del sur de España.



Manuel González López

Editor de El Referente

 [/manuel-gonzalez](#)

Licenciado en Periodismo y Comunicación Integral, con estudios en Ciencias Políticas y Cinematografía. Está especializado en la producción audiovisual y en el mundo startup, principalmente en el desarrollo de análisis sobre los ecosistemas, nuevas oportunidades e inversión. Forma parte del diario El Referente desde 2016.

10. FUENTES

10

10. FUENTES

[*The State of European Insurtech 2022*](#)

[*The State of Global Insurtech 2023*](#)

[*Insurtech Global Outlook 2023 \(NTT DATA\)*](#)

[*Informe Mundial sobre Seguros de Propiedad y Accidentes de Capgemini*](#)

[*Informe Santalucía de Tendencias e Innovación en materia de Ahorro e Inversión*](#)

Ecosistema Startup:

Inversiones:

<https://elreferente.es/inversiones/>

Startups:

<https://elreferente.es/ecosistema-startup/encuentra-tu-startup/>

Inversores:

<https://elreferente.es/ecosistema-startup/encuentra-tu-inversor/>

Tendencias:

<https://elreferente.es/ecosistema-startup/tendencias/>

Dealroom: <https://insurtech.dealroom.co>

Crunchbase: <https://www.crunchbase.com/home>

<https://segurosnews.com/news/las-3-tendencias-que-impulsaran-el-sector-de-los-seguros-en-2023>

<https://www.mapfre.com/actualidad/innovacion/tecnologia-prevencion-tendencias-seguros-2023/>

<https://www.pwc.es/es/seguros/insurance-2025-beyond.html>

<https://www.eleconomista.es/banca-finanzas/noticias/12146491/02/23/Seguros-personalizados-y-embebidos-tendencias-del-seguro-No-Vida-en-2023.html>

<https://future.inese.es/infografia-estas-son-las-tendencias-del-seguro-de-no-vida-para-2023/>

<https://future.inese.es/infografia-estas-son-las-tendencias-del-seguro-de-no-vida-para-2023/>

https://www.ey.com/es_es/espana-2023-un-ano-por-delante/

[los-retos-del-sector-asegurador-en-un-contexto-de-incertidumbre](https://www.ey.com/es_es/espana-2023-un-ano-por-delante/los-retos-del-sector-asegurador-en-un-contexto-de-incertidumbre)

<https://www.insurtechinsights.com/5-insurtech-trends-to-watch-in-2023>

<https://blogs.elconfidencial.com/juridico/tribuna/2023-01-19/>

[la-innovacion-en-el-sector-asegurador-en-2023-que-va-a-y-debe-pasar_3559729/](https://blogs.elconfidencial.com/juridico/tribuna/2023-01-19/la-innovacion-en-el-sector-asegurador-en-2023-que-va-a-y-debe-pasar_3559729/)

<https://www.bbc.com/mundo/noticias-64461255>

<https://www.santaluciaimpulsa.es/las-6-tendencias-tecnologicas-que-se-esperan-en-2023/>

santalucía
IMPULSA



by **ElReferente**
CONECTANDO EL ECOSISTEMA DE LAS STARTUPS