

# El sector insurtech, en fase de maduración pero aún lejos de su techo

LAS INSURTECH YA NO SON UNAS RECIÉN LLEGADAS EN EL SECTOR ASEGURADOR. ESTO YA NADIE LO PONE EN DUDA. ESTAS STARTUPS CADA VEZ SON MÁS CONOCIDAS Y RESPETADAS. Y, MIENTRAS, CONTINÚAN DANDO PASOS FIRMES Y ADQUIRIENDO EXPERIENCIA. DICHO COLOQUIALMENTE, VAN MADURANDO. SI BIEN, LA MAYORÍA AÚN ESTÁ EN PLENA JUVENTUD. ESTO QUIERE DECIR QUE, A PESAR DE LOS DIVERSOS OBSTÁCULOS A LOS QUE ENFRENTAN, ES UN SECTOR QUE TIENE ANTE SÍ UNA GRAN OPORTUNIDAD DE SEGUIR CRECIENDO A UN RITMO NOTABLE. Y NO SOLO ESO, TAMBIÉN MANTIENE INTACTO SU PODER PARA ATRAER TALENTO E INVERSIÓN.



**A**l analizar el sector insurtech, rápidamente se extraen dos conclusiones: este ecosistema todavía está bastante alejado de alcanzar su pico de crecimiento; y las startups que lo conforman luchan contra viento y marea para progresar y ganarse la confianza del mercado, inversores y, por supuesto, de los clientes.

Respecto a la primera conclusión no hay ninguna duda y se puede garantizar que el mundo insurtech, aunque lleva ya años evolucionando, todavía está en las primeras etapas de su ciclo de vida como sector. Si bien, en 2022, los datos no acompañaron y algunos expertos dejaron caer la idea de que este sector podría estar entrando ya en la edad adulta, lo que es sinónimo de ralentización. Uno de ellos fue Andrew Johnston, el director global de Insurtech de Gallagher Re, que afirmó: "La narrativa en torno a la disrupción parece haber llegado realmente a su fin". Y se basó en el Informe Global InsurTech que su compañía publicó con cifras del cuarto trimestre, que evidenciaban que la inversión mundial en insurtech se había desplomado un 57% en ese periodo, hasta los 1.100 millones de dólares, siendo la cifra más baja desde el primer trimestre de 2020. En esos cuatro meses, también descendió un 42% el tamaño medio de las operaciones y, además, se hacía hincapié en el informe en que habían desaparecido en todo el mundo casi 1.000 insurtech en los últimos 3 años.

Por su parte, el Informe Insurtech Global Outlook de NTT Data también se hacía eco de la tendencia a la baja de la inversión a nivel global, pero aquí las reflexiones son mucho más positivas. Según este informe, que aporta datos de todo el ejercicio 2022, el mundo insurtech cosechó el pasado año un total de 8.000 millones de dólares en inversión, lo que significa un 28% menos que en 2021. Pero, a pesar de esta caída, la consultora tecnológica resalta que se trata de la segunda mejor cifra de inversión de la historia.



## Juan García (Tuio)

Nosotros no somos negativos. Pensamos que hay brotes verdes en el ecosistema insurtech español

Por tanto, ¿a qué se debió este descenso en la inversión mundial en 2022? En primer, Juan García, cofundador y co-CEO de Tuio, explica que se trata de una tendencia que afectó al conjunto de las startups, no solamente a las insurtech. "La inversión en startups en general se redujo también un 33%, según el Estudio Global de Funding de Crunchbase, por lo que la inversión en insurtech bajó en línea con el mercado", señala García, que en octubre de 2021 fundó junto a otros 2 amigos (Asis Pardo y Josemaría Lucas) esta insurtech especializada en seguros de Hogar e inscrita en la DGSFP como agencia de suscripción.

En su opinión, lo que sucedió en 2022 es algo lógico: "Creemos que los ciclos de inversión van como una función sinusoidal, hay veces que suben

y hay veces que bajan. Ahora mismo estamos en uno de esos valles que pensamos que coinciden con un cambio de ciclo, por lo menos para el mercado insurtech". Y este cambio de ciclo va ligado a la coyuntura económica. "Venimos de un mundo de tipos de interés cero o negativos. Además, las condiciones de reaseguro eran algo más laxas. Y esto hacía que nacieran lo que nosotros llamamos insurtech 1.0, compañías donde se empleaba la tecnología digital para ofrecer una experiencia aseguradora diferente a las compañías tradicionales, donde lo que primaba era el crecimiento a cualquier precio y, por tanto, el incentivo era incrementar el volumen de primas. Sin embargo, entramos en un momento diferente, con el endurecimiento de las condiciones de reaseguro por los eventos climatológicos de los últimos 5 años.

Y, también, porque ya no estamos en un mundo de tipos cero, por lo que la inversión compite con muchos más instrumentos”, expone el co-CEO de Tuio. Por estos motivos, advierte de que “ya no se van a ver” esos “altísimos crecimientos” que registraban “las prototípicas insurtechs”, con “ratios del 130%, 140% o incluso del 180%”. Ahora, considera que “se va a ser mucho más exigente” con las “nuevas compañías de insurtech 2.0”, a las que se las va a requerir que sean “capaces de crecer de forma acelerada, pero a la vez tener un resultado asegurador aceptable”.

oportunidades en nichos innovadores”, argumenta la socia y cofundadora junto a Alfonso Lahuerta de LISA Seguros Inteligentes, insurtech -también autorizada por la DGSFP como agencia de suscripción- que vio la luz en 2018 para crear seguros digitales con los que dar respuestas a las nuevas necesidades de los clientes. En su portfolio, hay productos tan diversos como soluciones para asegurar facturas o bodas.

Al hablar de insurtech, otra opinión de peso es la de Guillermo Alén, CEO y cofundador de Life5, quien en 2022

atrayendo a los inversores. “A medida que las tecnologías continúen avanzando y las empresas insurtech encuentren soluciones sostenibles y escalables, es probable que el sector siga madurando y tenga un impacto cada vez mayor en la industria de los seguros”, amplía Alén, que en 2021 fundó Getlife junto a Yago Montenegro, una insurtech especializada en seguros de Vida y que opera como correduría de seguros. A primeros de junio, Getlife cambió su nombre a Life5.

## Retorno de la inversión

Los datos de 2023 empiezan a dar la razón a estos 3 expertos consultados por Aseguranza. Hasta marzo, según el último Informe Global InsurTech de Gallagher Re, la inversión canalizada por el sector insurtech a nivel mundial repuntó casi un 38% en el primer trimestre respecto al anterior, ascendiendo a 1.390 millones de dólares. La inversión en insurtech especializadas en P&C se disparó un 53% y también creció, aunque en menor medida, en Vida y Salud, que captaron casi un 10% más de fondos. Tras dar a conocer estos datos, Gallagher Re, que se mostró dubitativa después de publicar los resultados del último trimestre de 2022, ha rectificado y apunta que el ejercicio 2023 puede marcar un retorno a los niveles más “normales” de financiación de insurtech.

“Nosotros somos bastante positivos sobre la mejora del sector insurtech y así lo demuestran los datos”, ratifica Guillermo Alén, que vaticina: “Creemos, desde nuestra experiencia, que el sector seguirá creciendo a lo largo de este año”. La vocal de AEFI desde julio de 2022 y CEO de LISA Seguros Inteligentes hace referencia a otra realidad que se está viendo en este 2023: “Hay menos inversiones en cuanto a número, pero con volúmenes más importantes. Eso es significativo porque apunta a la fuerza de las nuevas insurtech: ya no son experimentos, son soluciones que aportan un valor real y concreto



Pilar Andrade, vocal de AEFI (Asociación Española de FinTech e InsurTech) y CEO de LISA Seguros Inteligentes, también cree que la caída global de la inversión en 2022 no será la tónica general a partir de ahora ya que el sector todavía está en un momento dulce. “Tiene más que ver con una circunstancia puntual y con el hecho de que nuestro sector necesita, como ocurre en cualquier actividad, un lógico proceso de maduración de los negocios y de desarrollo del conocimiento, del ‘expertise’ que siempre requiere generar nuevas

fue distinguido por Forbes España como uno de los 30 jóvenes con más talento de España. Destaca que “el sector insurtech ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años y ha demostrado un potencial considerable en términos de innovación y disrupción”, que son credenciales a tener muy en cuenta. Y precisa que, “aunque el sector ha mostrado una transformación importante, podemos decir que todavía está en proceso de maduración en muchos aspectos”, lo que quiere decir que el ecosistema continuará

al sector". De acuerdo con el informe de Gallagher Re, en los primeros meses del año, el tamaño medio de las operaciones aumentó un 25,3% mientras que, efectivamente, el número de operaciones no creció al mismo ritmo.

El cofundador y co-CEO de Tuio profundiza en los datos de este primer trimestre y especifica que han influido dos factores. Por un lado, "el incremento de actividad de los fondos de venture capital corporativos de las grandes aseguradoras". Y pone el ejemplo de "SCOR Ventures o AXA Venture Partners", de los que cuenta que "han aumentado su número y tamaño de las inversiones". Detalla que este tipo de fondos "se están encontrando con buenas oportunidades para tener participaciones relevantes en compañías maduras, que suele ser su sesgo de inversión, porque las valoraciones de series B en adelante -rondas de inversión que sirven para la expansión de la empresa- se han deprimido con respecto a lo que venía ocurriendo". Y el segundo factor, según indica Juan García, es que "se está viendo un movimiento de consolidación del mercado por medio de operaciones de M&A, lo que refuerza de alguna forma nuestra visión sobre el cambio de ciclo". Y, al respecto, recuerda una operación que acaba de llevarse a cabo: la adquisición por parte de Admiral del negocio francés de Luko, insurtech francesa que comercializa seguros de Hogar. Recalca que, teniendo en cuenta únicamente "el número de grandes rondas de inversión", el primer trimestre de 2023 se ha comportado "similar al primer trimestre 2018". Pero revela que, si se suma también "la actividad de M&A, sale el mejor trimestre desde 2021 y una subida de casi el 50% con respecto al último trimestre de 2022".

No obstante, un reciente informe elaborado por Dealroom.co, Mundi Ventures, Mapfre, NN Group y Generali vuelve a evidenciar que la inversión no remonta. El informe, titulado

## ¿Está cumpliendo el Sandbox con las expectativas?

Oficialmente, el Sandbox echó a andar en enero de 2021, cuando se abrió la primera convocatoria dirigida a proyectos interesados en desarrollarse en este entorno regulatorio. De entrada, hay que hablar de éxito ya que se trata de un proyecto de país que ha despertado gran interés. En febrero, en un evento organizado por AEFI, se informó de que hasta 30 proyectos habían recibido la evaluación previa favorable para entrar en las 4 cohortes desarrolladas hasta ahora. Y, entre ellos, hay varias iniciativas impulsadas por insurtech.

Pilar Andrade, vocal de AEFI, asegura que el Sandbox ya está aportando "resultados reales" en el mundo insurtech. "Gracias a su paso por el Sandbox, hay empresas asociadas a AEFI que ya están colaborando con bancos y aseguradoras en ámbitos como Decesos, pensión por consumo, etc.", detalla la también CEO de LISA Seguros Inteligentes.

De los 30 proyectos admitidos por el Sandbox en las 4 convocatorias que lleva, 6 están relacionados con los seguros y, por tanto, supervisados por la DGSFP. La cifra no es negativa, pero sí llama la atención que la presencia del sector asegurador en el Sandbox está perdiendo fuelle. En la primera cohorte se presentaron 4 proyectos aseguradores; en la segunda, 1; en la tercera, ninguno; y en la cuarta, 1.

Analizando este retroceso, Pilar Andrade defiende sin ambages la existencia del Sandbox, pero cree que hay que pulir varios aspectos. "Las iniciativas necesitan inversión y el Sandbox debería ser más ágil y ofrecer respuesta en el menor tiempo posible para no agotar los recursos de las nuevas propuestas que se presentan", argumenta. Y recuerda que AEFI está trabajando "para lograr mejoras". De hecho, en el Libro Blanco de Insurtech 2.0, la asociación no rehúye el debate y critica: "Proyectos insurtech relativamente sencillos, a los que se les exige demostrar o cumplir con un nivel de garantías similares al de los operadores que actúan en el mercado, se encuentran una barrera de entrada, a veces insalvable, por los recursos que deben destinar. Si el Sandbox es un entorno de pruebas, no debería crear barreras sino tender puentes". Por ello, desde AEFI, se reclama "un mayor cuidado y flexibilización de los requisitos de entrada con el fin de que el talento tecnológico cuente con este instrumento para continuar creando".

El cofundador y co-CEO de Tuio, Juan García, da su opinión de cómo lo ve desde fuera: "Nuestra impresión es que, hasta ahora, ha servido más como instrumento para proyectos arriesgados o con ambigüedad regulatoria de las grandes empresas españolas de finanzas y seguros que para la aceleración de startups y, por lo tanto, no forzosamente será un proyecto que haga que la inversión o la generación de nuevas insurtechs se acelere".



## Guillermo Alén (Life5)

El sector insurtech ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años y ha demostrado un potencial considerable en términos de innovación y disrupción

‘The State of Global Insurtech’, asegura que, en el primer semestre de 2023, la inversión ha experimentado un decrecimiento interanual del 45%, situándose en los 2.400 millones de dólares.

### Ecosistema insurtech en España

Mientras, España ocupa el 14º puesto en un hipotético ranking por países en base a la inversión en insurtech, según desveló en diciembre de 2022 el III Mapa Insurtech de Santalucía Impulsa, elaborado en colaboración con el diario digital El Referente. “España está siendo algo más lenta que otros países de nuestro entorno en la adopción de las nuevas tecnologías y de los modelos de negocio

que posibilitan en el sector seguros”, reconoce Pilar Andrade. Si bien, subraya: “A pesar de todo, no estamos tan alejados en cuanto a modelos de negocio”.

El ecosistema insurtech en España es bastante amplio. A finales de 2022, estaba formado nada menos que por 328 startups, de las que más de 140 han nacido en suelo español. A pesar de que la inversión es escasa en comparación con otros países, en Tuio no ven que la situación sea tan mala. “Nosotros no somos negativos. Pensamos que hay brotes verdes en el ecosistema insurtech español”, enfatiza Juan García. Además, el cofundador y co-CEO de esta insurtech no tiene reparos en alabar

a sus competidores: “Life5 acaba de levantar una ronda de 10 millones de euros de inversores internacionales; Weecover hace un trabajo buenísimo de facilitar la venta de seguros a compañías que tradicionalmente no están en la mediación; y nosotros, en Tuio, ya hemos pasado los 15.000 clientes”. En este 2023, Tuio está obteniendo también grandes resultados gracias a que se ha hecho viral por la batalla que Twitter ha emprendido contra la insurtech española por su parecido de marca. Finalmente, Tuio ha vencido al gigante tecnológico y ha conseguido registrar su marca europea ante la EUIPO.

A primeros de junio, Life5 captó 10 millones de euros en su 3ª ronda de financiación, la más grande realizada por una insurtech en España. En esta ocasión, ha contado con el apoyo de Singular, Mundi Ventures y Global Brain (Sony Financial Ventures). Con esta ronda, el objetivo de Life5 es seguir impulsando su crecimiento en Europa. Anteriormente, ya había captado un millón de euros en una ronda pre-semilla -ronda que sirve para financiar un proyecto en su fase inicial- y 5,5 millones más en una segunda ronda en 2021. “Nos sentimos muy orgullosos de lo que estamos construyendo y muy agradecidos de la confianza que el mercado está poniendo en el proyecto”, señala Guillermo Alén, a quien preguntamos qué consejos daría a aquellas insurtech españolas que luchan por ser un caso de éxito como ellos. “No somos muy de dar consejos en ese sentido. La clave es contar con un producto sólido y el mejor equipo para desarrollarlo y mejorarlo constantemente según las demandas del mercado”, responde el CEO y cofundador de Life5.

Según el III Mapa Insurtech de Santalucía Impulsa, en 2022, Getlife -ahora Life5- y Tuio acapararon más del 60% del capital total invertido en el sector. En septiembre de 2022, Tuio captó 3 millones de euros en una ronda de

inversión liderada por el fondo internacional francés Otium Capital. Antes de su lanzamiento en 2021, Tuio ya levantó una primera ronda de inversión de 450.000 euros.

Y cerca de estas 2 insurtech se quedó la otra protagonista de este reportaje. También en septiembre de 2022, LISA Seguros Inteligentes obtuvo 1,2 millones de euros en una ronda de inversión liderada por Torsa Capital. El ejercicio 2023 también ha comenzado fuerte. A la histórica ronda de Life5, se suma la de Bdeo, que hace unas semanas captó 7,5 millones de euros en una ronda de inversión liderada por Íope Ventures, vehículo de inversión lanzado por Wayra y Telefónica Seguros en 2022.

En cuanto al ecosistema insurtech en España, el informe de Santalucía Impulsa alerta de que, en los últimos años, se está produciendo una desaceleración en la creación de nuevas insurtech. "En España, existen algunos factores que pueden afectar a la desaceleración en la fundación de una insurtech y no solo es debido a la baja inversión. La falta de una regulación en el sector de los seguros, la resistencia al cambio por parte del consumidor, la ausencia de información sobre las ventajas de las insurtech y el desconocimiento en seguros y tecnología que hace difícil encontrar talento especializado en ambos campos, son solo algunos de los factores que influyen en la lentitud a la hora de crear una insurtech", observa el CEO y cofundador de Life5. Y aquí empezamos a analizar la segunda conclusión a la que nos referíamos al comienzo de este reportaje: los obstáculos que deben sortear las insurtech.

Pilar Andrade coincide con esta lectura: "Es un sector complejo y fuertemente regulado. Para entrar en él hay que tener un conocimiento amplio del propio sector, de las normativas y de la tecnología. Todo eso influye en que haya una iniciativa más limitada, pero los proyectos que se lanzan son

muy interesantes y aportan un valor considerable a la industria". Para la vocal de AEFI y CEO de LISA Seguros Inteligentes, este parón en el surgimiento de nuevas insurtech es circunstancial. Y vaticina: "Creo que, en los próximos meses, vamos a ver nuevas iniciativas muy relevantes en ámbitos muy concretos".

Sobre cómo será el mapa español insurtech en el próximo lustro, el cofundador y co-CEO de Tuio predice: "Nuestra visión es que, de aquí a 3 o 5

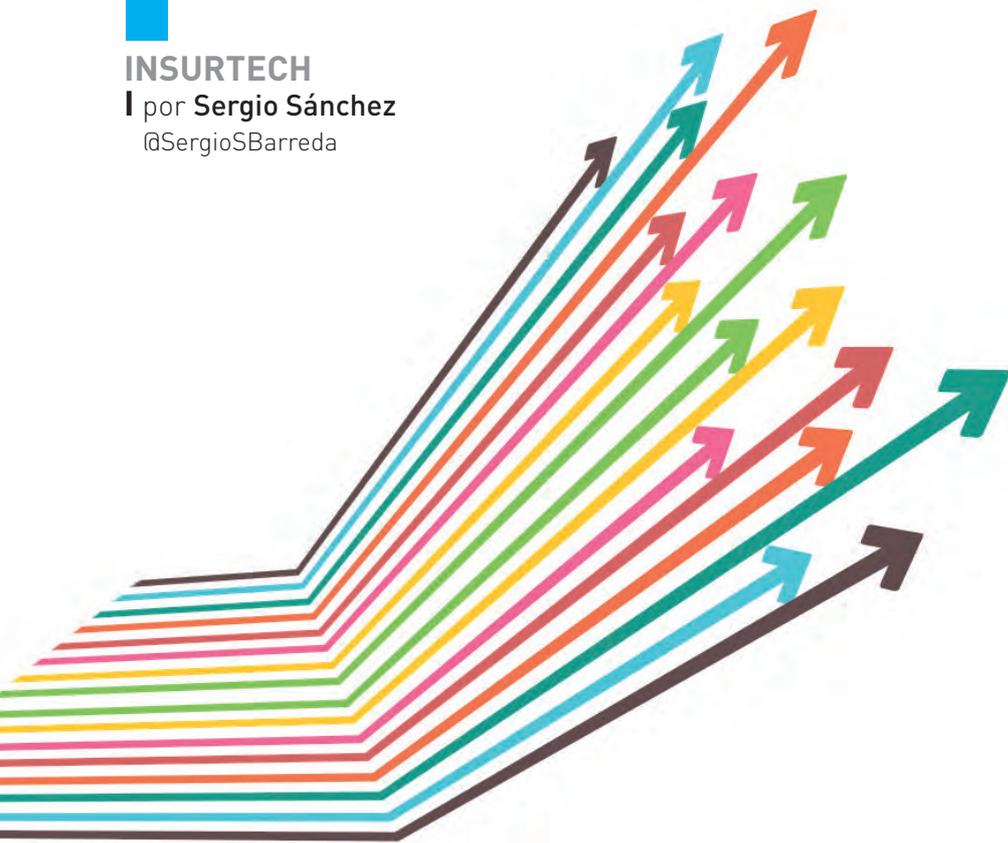
## Diferencia con países europeos

Estas barreras que deben sortear las insurtech españolas explican por qué, en inversión, España está tan lejos de países de nuestro entorno. Como se extrae del III Mapa Insurtech de Santalucía Impulsa, las insurtech españolas atrajeron 13,8 millones de dólares en 2022, una distancia sideral en comparación con Francia (716 millones), Reino Unido (589 millones), Alemania (549 millones) o incluso Italia (94 millones).



años, habrá 2 o 3 grandes neoaseguradoras consolidadas en el mercado, igual que ha pasado con otros grandes mercados, como el Telco, donde apareció MásMóvil como gran consolidador de los Yoigo, Pepephone y otras marcas ganadoras; o el eléctrico, donde Holaluz o Capital Energy han sabido crear grandes compañías utilizando los avances tecnológicos". Y Juan García tiene claro dónde tiene que estar Tuio en este periodo: "Por supuesto, nosotros trabajamos todos los días con el objetivo de ser uno de esos 2 o 3 ganadores".

Para Pilar Andrade, además de lo ya expuesto anteriormente, la diferencia con estos países europeos "puede tener que ver con la hiperregulación y con la necesidad de reformar la Ley de Contrato de Seguro" ya que "es una Ley en vigor desde 1980 y han pasado más de 40 años". Así lo reivindica también AEFI en su Libro Blanco de InsurTech 2.0, elaborado junto a CMS Albiñana & Suárez de Lezo y presentado en marzo. La portavoz de AEFI y también CEO de LISA Seguros Inteligentes reconoce que estos países "nos llevan ventaja



en cuanto a las rondas que levantan sus insurtech”, algo que lógicamente “influye en el desarrollo del sector”, pero cree que los “modelos de negocios” de las insurtech españolas no tienen nada que envidiar.

El cofundador y co-CEO de Tuio considera que, para analizar el desarrollo del sector insurtech, también hay que tener presente las diferencias existentes entre el sector asegurador español en su conjunto en relación a

otros mercados europeos. “En España, el mercado del seguro es bastante más duro que en otros. No hay nada más que ver la media de pólizas por habitante de sitios como Holanda o Alemania y el de España”, apunta Juan García, que también insta a recordar “otras particularidades” de países de nuestro entorno que influyen mucho. Y cita a Francia, “donde el seguro de inquilinos es obligatorio”, y a Inglaterra, “con una penetración del canal digital mucho mayor

que en España”. En su opinión, todo esto también “ha favorecido” a que estos países tengan “un ecosistema insurtech mucho más activo”.

Otro aspecto que no hay que obviar, desde su punto de vista, es el “movimiento de consolidación” que se está “viendo a nivel internacional del mercado insurtech” aunque, según precisa, en “España llega algo antes”. Y pone algunos ejemplos de las operaciones que se han realizado en España en los últimos tiempos, comenzando por una protagonizada por Tuio. “Nuestra compra de la división española de Luko, que en aquel momento era uno de los grandes campeones europeo”, subraya el cofundador y co-CEO de la insurtech. En abril, Tuio anunció la adquisición de Luko España para formar la mayor insurtech de seguros de Hogar de nuestro país al aglutinar el 85% de la venta de pólizas digitales. Dos meses más tarde, Admiral compró el negocio francés de Luko. Y Juan García recuerda otros hechos que han reconfigurado el mapa español de insurtech. “El cierre de SingularCover, que ganó el proyecto con mejor escalabilidad en South Summit y luego le costó dar ese siguiente paso para levantar una serie A -para obtener más financia-

## Ley de Startups, necesaria pero mejorable

La esperada Ley de Startups lleva poco más de medio año en vigor. Como el Sandbox, se aplaude su existencia pero es casi unánime la opinión de que la normativa debe seguir reforzándose. “A la nueva Ley le damos un suficiente por haber salido, pero quedan muchos aspectos por concretar. Todavía hay que trabajar y avanzar si, de verdad, queremos convertir a España en un país para emprendedores. Necesitamos apoyo real, especialmente en lo que tiene que ver con la legislación; y más agilidad para sectores muy regulados, como lo es el de los seguros. Pero todo esto solo será posible a través de una adecuada dotación de recursos”, manifiesta Pilar Andrade, vocal de AEFI y CEO de LISA Seguros Inteligentes.

Guillermo Alén, CEO y cofundador de Life5, también recalca que esta Ley “era muy necesaria”. Y profundiza: “Creo que siempre hay margen de mejorar y evolucionar, pero es un gran primer paso para incentivar la innovación y el desarrollo de una nueva generación de emprendedores en España”. Si se siguen dando los pasos correctos, considera que en España “tenemos todo para ser un referente mundial en este sentido”.

Por último, el cofundador y co-CEO de Tuio, Juan García, entiende que es “un paso en la buena dirección” para “fomentar un cambio en el paradigma productivo del país”.

ción después de la ronda semilla- o una serie B grande; y varios casos más que han quedado por el camino también por la dificultad del mercado”, describe.

SingularCover triunfó en el South Summit 2020 y protagonizaba las rondas de mayor volumen de una startup española, llegando a levantar unos 5 millones de euros desde su constitución en 2018. En 2021, se constituyó como agencia de suscripción después de aumentar un 32% su facturación pero, a los 2 años, se acabó. En abril de 2023, la fintech Micappital adquirió la cartera de clientes de SingularCover (contaba con más de 4.000 pólizas) para lanzar Micappital Seguros. ¿Por qué se desinfla tan pronto el suflé? “El gran test para una insurtech en España es probar ese Product Market Fit y encontrar ese primer crecimiento que te permita madurar como compañía”, cuenta el cofundador y co-CEO de Tuio. Y esta prueba es difícil hasta para las insurtech que se posicionan como referentes.

Y el portavoz de Tuio señala otro aspecto por el que el mundo insurtech en España es desigual respecto al de nuestros vecinos. Y tiene que ver con el perfil del inversor, que tampoco se asemeja a los que hay en los países punteros en insurtech. “La mayoría de los fondos en España son fondos seed -enfocados en rondas de capital semilla- o de series A, con excepciones notables como Mundi Ventures, uno de



## Pilar Andrade (AEFI y LISA)

Las aseguradoras saben valorar las posibilidades que les aportamos las insurtech a la hora de generar nuevos productos y canales de comercialización

los grandes fondos de insurtech a nivel mundial, o Kibo, más enfocados en series B y en adelante”, desgrana Juan García. Esto quiere decir que las insurtech españolas tienen en su país un ramillete muy pequeño de inversores cuando necesitan más financiación de cara a su expansión. “El siguiente paso de la inversión

las posibilidades que les aportamos las insurtech a la hora de generar nuevos productos y canales de comercialización adaptados al consumidor de hoy. Han comprobado que las alianzas les permiten acelerar su posicionamiento digital y que somos ágiles en la creación de seguros y, sobre todo, en su llegada al merca-

natural es que tienes que salir a buscar fuera, lo que complica. Quizás el ecosistema español no ha sido capaz de cumplir ese paso”, corrobora el portavoz de Tuio. Además, considera que también perjudica al desarrollo del sector insurtech que “las aseguradoras españolas no tengan fondos propios de venture capital”, como sí ocurre en Europa, “salvo excepciones como Santalucía”.

Por tanto, el camino que transitan las insurtech españolas no es llano, sino que contiene cuevas e impedimentos. Al menos, estas startups ya han dejado atrás una gran dificultad: las aseguradoras tradicionales ya las ven con buenos ojos. “Tenemos que partir de la idea de que los modelos tradicionales y las insurtech están interconectados en el panorama de la industria de seguros y, aunque pueden parecer opuestos en términos de enfoque, hay una relación de colaboración y adaptación mutua a medida que la industria se adapta a la era digital y las nuevas demandas de los clientes”, reseña Guillermo Alén, CEO y cofundador de Life5. “La colaboración cada vez es mayor y seguirá creciendo. Las aseguradoras saben valorar

do”, añade Pilar Andrade, vocal de AEFI y CEO de Lisa Seguros Inteligentes.

En Tuio también han “visto un cambio claro” en sus “conversaciones con aseguradoras en estos pocos años” desde que empezaron su andadura. “Cuando empezamos, cualquier reunión con una aseguradora era más una cuestión de pura curiosidad por parte de la compañía, donde imperaban frases como ‘eso no se va a poder hacer’ o ‘eso nunca ha funcionado’, cuando se hablaban de cosas como la venta digital o la tramitación en auto-servicio”, echa la vista atrás Juan García. “Ahora ya es una conversación en la que te otorgan más credibilidad, más encaminada a entender que hemos hecho en Tuio o cómo pueden aprender de nosotros”, revela su cofundador y co-CEO.

## Tendencias y oportunidades

Con la vista puesta en el futuro, el sector insurtech reflexiona sobre las tendencias que marcarán el paso en los próximos años y en los negocios que se perfilan para canalizar gran parte de la inversión. Pilar Andrade considera que las insurtech pueden hacer mucho por la industria, donde algunas actividades se enfrentan a un problema de falta de cobertura. “El mundo de la industria, desde nuestro punto de vista, necesita una revisión en lo que se refiere a los seguros. Creo que vamos a ir hacia nuevas formas de conceptualizar los riesgos industriales y de proteger a las industrias. Y, sobre todo, tendremos que estar preparados para trabajar en riesgos emergentes, pandemias, riesgos climáticos y en el desarrollo de productos sostenibles”, recalca la vocal de AEFI y CEO de LISA Seguros Inteligentes.

Al hablar de tendencias, el CEO y cofundador de Life5 dirige sus miras a los últimos avances tecnológicos: “Las grandes tendencias que se prevén en el sector insurtech serán la automatización y personalización impulsados por la inteligencia artificial y el machine learning, la recopilación de datos a través de IoT para una evaluación de riesgos más precisa y los seguros basados en datos telemáticos aprovechando la información recopilada de dispositivos conectados. Algunas de estas tecnologías ya se están implementando en

“distribución”, aunque matiza: “Por lo menos de los productos más sencillos”. Y se explica: “Estos productos cada vez van a estar menos ligados a la mediación y sí más ligados a empresas que desarrollen actos comerciales donde se pueda incluir un seguro. Es decir, si alguien se compra un ordenador portátil, no tiene ningún sentido que tenga que ir a otra compañía a comprarse el seguro de ese portátil, lo obvio es comprarlo a la vez. Esto que es tan obvio para seguros como el de viaje, pensamos que se va a imponer para todo tipo de seguros”.

Y también razona el sector insurtech en cuáles son las mayores oportunidades para desarrollar negocio con las aseguradoras. “En un montón de ámbitos, pero yo señalaría 2: la introducción de innovación full-stack, en la que la insurtech facilita el desarrollo de segundas o terceras marcas para segmentos donde no están (por ejemplo, directo, digital o jóvenes) o en ramos en los que tradicionalmente no operan; y la introducción de

innovación o tecnología en eslabones particulares de la cadena de valor”, arguye el portavoz de Tuio.

Por su parte, Pilar Andrade subraya: “En todo lo que tiene que ver con las nuevas economías, seguros integrados, productos más flexibles... Sobre todo, con capacidad para detectar nuevas oportunidades de negocio y creando seguros más personalizados y personalizables, que se adapten a estas nuevas economías de suscripción o peer to peer, con agilidad y velocidad de mercado”. Y concluye: “Este es un gran momento para nuestro sector, para trabajar y tomar velocidad en la adopción de las nuevas tecnologías”.



algunas insurtech, pero la transformación en este campo es tan rápida que las tendencias se van actualizando diariamente”.

Y el cofundador y co-CEO de Tuio vislumbra “dos grandes ejes”. En uno de ellos coincide con el anterior experto al resaltar “el mundo de los datos y la inteligencia artificial”. Y subraya: “Pensamos que va a revolucionar todos los eslabones de la cadena de valor del mundo asegurador”. En su opinión, se notará en el “pricing”, en la “relación con el asegurado” y en la “detección de siniestros”, entre otros aspectos. Y el segundo eje que identifica Juan García afectará a la