

Mascotas, una oportunidad para combinar seguros y servicios

José Manuel Nieto Alite // Director de Negocio Agentes y Corredores. Caser

Cifras de interés

En España hay 16 millones de animales de compañía registrados, 2 mascotas por niño y el 43% de los hogares tienen mascota, de las cuales solo un 3% están aseguradas. La salud animal genera 2.613 millones de

euros¹ (en pequeños animales) que suponen 40.120 empleos directos y 10.636 indirectos en clínicas veterinarias².

En septiembre de 2023 entró en vigor la Ley del Bienestar Animal con nuevas obligaciones para los propietarios de perros y gatos. Entre ellas, la identificación con microchip y castración para felinos y la

¹ Fuente: Informe anual 2023 VMS.

² Fuente: COLVEMA.



Las clínicas Caser vet están completamente equipadas, cuentan con quirófano, tecnología para diagnóstico por imagen, laboratorio e instrumental para especialidades. Todo esto nos permite ofrecer un servicio de calidad basado en la filosofía de la medicina preventiva.

vacuna de la rabia para perros. Aún pendiente de reglamento, los canes deben contar con un seguro de Responsabilidad Civil con carácter retroactivo.

Caser apuesta por el sector veterinario

Ante este nuevo escenario para los dueños de los animales y aprovechando el éxito en la profesionalización de servicios de Caser mediante las clínicas dentales, en 2020 se adquirió la primera clínica veterinaria del grupo. Ya son 24 las clínicas Caservet, 23 en Madrid y 1 en Zaragoza, dónde también contamos con un laboratorio.

Caservet tiene un modelo innovador con un producto único en el mercado basado en la medicina preventiva (consultas, revisiones, vacunas y analíticas) que incluye coberturas aseguradoras de reembolso de gastos y Responsabilidad Civil

La expansión de Caservet comenzó en 2022 con 2 clínicas de crecimiento orgánico en Las Tablas y Valdebebas y otras 5 inorgánicas. En 2023, tuvo lugar la incorporación del grupo The Gorilla Vets Company (14 clínicas) y el centro PuCAN. En 2024, se adquirió la primera clínica fuera de la Comunidad de Madrid.

El equipo está formado por 96 profesionales, incluyendo la estructura de *back office* que da soporte a las necesidades del sector, veterinarios, auxiliares y técnicos de laboratorio. Nuestros veterinarios y auxiliares están especializados y reciben constantemente formación para su desarrollo profesional.

Percepción del sector antes y después de la llegada de Caser

En los veterinarios podría predominar la desconfianza hacia los seguros por el enfoque de las coberturas de accidentes y enfermedades graves (urgencias) frente a la filosofía preventiva. También se podría considerar que se devalúa la profesión y la atención

a asegurados tendría una baja rentabilidad. Por su parte, los propietarios de mascotas transmitirían incomodidad por el exceso de exclusiones, actos insuficientes o coberturas ilimitadas.

Tras el nuevo modelo de Caservet, nuestros veterinarios ven similitudes de la prevención sanitaria para animales con la salud personal, sienten que avanza la profesionalización del sector y, por tanto, confían en el producto. El propietario de mascotas puede controlar sus gastos y con la planificación de visitas siente que el veterinario y el producto velan por el bienestar de su mascota.

¿Cómo combinamos la venta del seguro de mascotas y los servicios veterinarios?

Caservet tiene un modelo innovador con un producto único en el mercado basado en la medicina preventiva (consultas, revisiones, vacunas y analíticas) que incluye coberturas aseguradoras de reembolso de gastos y Responsabilidad Civil.

El producto asegurador recibe el nombre de Plan de Salud y puede ser disfrutado en cualquier clínica Caservet. Otro aspecto que lo hace único es que los actos veterinarios incluidos son planificados por nuestros veterinarios. La posibilidad de que la prestación se dé en un centro propio garantiza unos estándares de calidad y procedimientos que no sería posible exigir en un tercero que pertenezca a un cuadro médico general.

El Plan tiene una prima desde 25€ al mes en función del tipo de mascota e incluye consultas ilimitadas, vacunas, desparasitaciones, analíticas y precios especiales en cirugía, alimentación o servicios. Hemos conseguido que profesionales veterinarios hayan encontrado en el seguro una forma de fidelizar a los clientes mediante la medicina preventiva

El Plan de Salud de Caservet ya supone un 62% de las primas de nueva producción de Caser, conviviendo con los seguros de accidentes (WeCAN Live) y de asistencia veterinaria (WeCAN Check). El Plan de Salud es compatible con el seguro de reembolso para accidentes y enfermedades graves de Caser.

Nuevos servicios de valor añadido

Desde el mes de marzo de 2024, la primera clínica ubicada en Sanchinarro ha pasado a ser hospital veterinario 24 horas con servicio de urgencias. Esto supone un gran hito para el proyecto y para el cliente

debido a que cerramos el círculo de calidad. Cuando nuestros clientes tengan una urgencia podrán acudir a una clínica Caservet.

Con la adquisición de la primera clínica fuera de la Comunidad de Madrid, Caservet también dispone de un laboratorio propio que presta servicio a otras clínicas veterinarias y a las propias del grupo. La nueva línea de negocio ya contribuye a la diversificación y mejora de la eficiencia de nuestros centros.

Plan de Expansión de Caservet

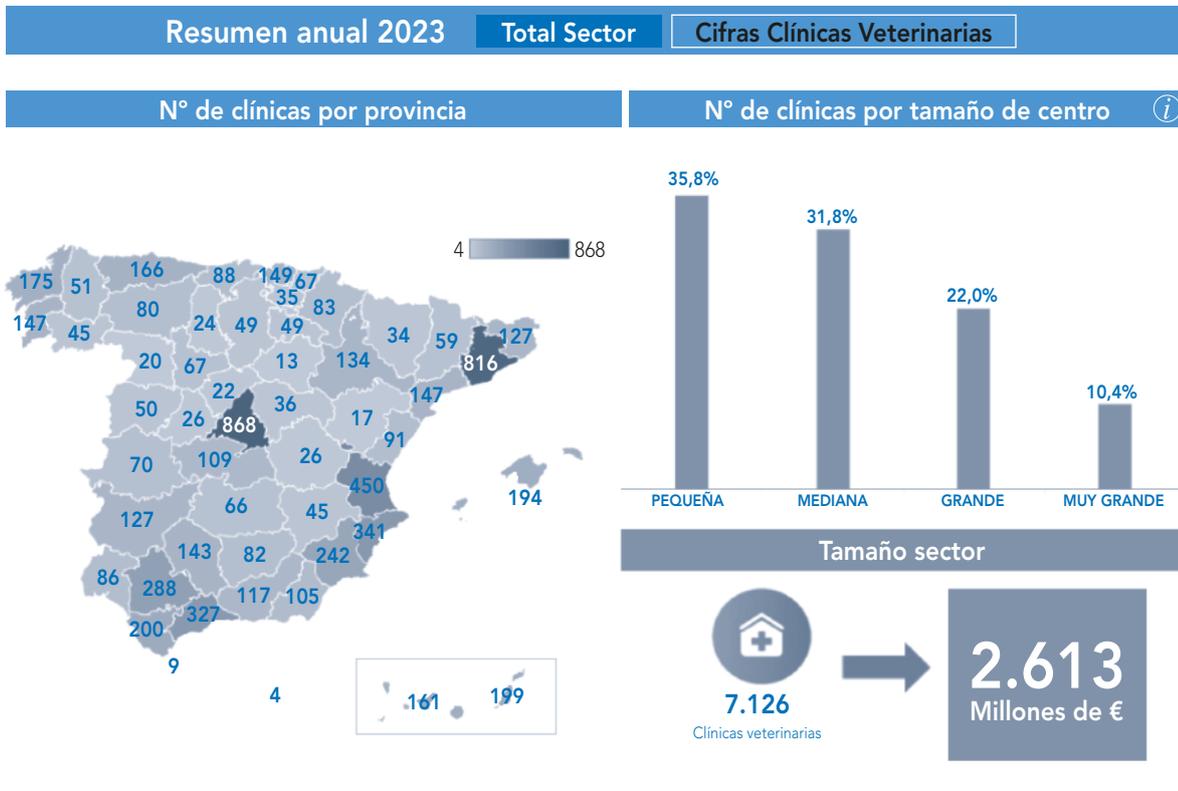
Durante 2024, apostaremos por la rehabilitación ya que se trata de una especialidad muy demandada y que puede mejorar la calidad de vida de la mascota considerablemente.

Además, Caservet continuará con su Plan de Expansión fuera de la Comunidad de Madrid y avanza-

Nuestra hoja de ruta reafirma una vez más nuestra apuesta por los animales de compañía y la oportunidad que supone para Caser de adaptar sus productos a las nuevas necesidades de la sociedad

rá en mejoras en los seguros de mascotas y nuevos servicios de interés para sus propietarios. Nuestra hoja de ruta reafirma una vez más nuestra apuesta por los animales de compañía y la oportunidad que supone para Caser de adaptar sus productos a las nuevas necesidades de la sociedad. ●

Figura 1.



Según sus ingresos las clínicas se pueden clasificar en grandes, medianas y pequeñas, significando una facturación superior a 450m€, entre 225m€ y 450m€ e inferior a 225m€ respectivamente³. En Caservet 18 clínicas son pequeñas, 4 medianas y 2 grandes⁴.

³ Fuente: Informe Sectorial AMVAC.

⁴ Fuente: Informe anual 2023 VM.