

Luis Cases Berbel

Las Insurtech

Sólo hay que inventarse un nombre rimbombante y ya convertimos un tema aparentemente engorroso en el siguiente hito de la escena emprendedora y de inversión, las InsurTech. Son “the next big thing” para el sector asegurador y el equivalente de las FinTech para los bancos e instituciones financieras.

De momento solo en Alemania, el país más activo junto a Gran Bretaña, hay más de 30 InsurTechs funcionando y es una tendencia en alza. Son plataformas que ofrecen nuevas soluciones alrededor del negocio asegurador. No obstante no es un fenómeno del todo desconocido ya que se pueden establecer claros paralelismos en la aparición de las FinTechs. Tanto en lo que en lo que se refiere a las soluciones presentadas, como a las resistencias y reacciones

lo mismo que hace unos años con las FinTechs. Seguramente se pueda seguir trasladando este esquema de actuación de las Start-Up a cualquier otro sector con características concretas: sectores que no puedan mantener el ritmo de satisfacer las nuevas exigencias y necesidades de los clientes. Cuando esto suceda, entonces aparecerá una Start-Up que ofrecerá al consumidor una solución personalizada. Muchas veces sobre la base del producto o servicio nuclear del negocio tradicional.

En el caso de las InsurTechs se percibe claramente que muchas de las Start-Up definidas como tal, en el fondo solamente han hecho los “deberes” frente al consumidor. Ofrecen soluciones y servicios que deberían haber sido ofrecidos desde hace tiempo por los actores tradicionales y que estos no han creído necesarios o se han visto incapaces de desarrollar.

Si nos fijamos en la naturaleza de las InsurTech-Start-Ups las podemos clasificar en cuatro grandes campos de acción:

1. Gestión de las pólizas: una gestión primaria de los contratos del usuario, en base de sencillez y transparencia.
2. Nuevos productos: Seguros muy sencillos de adquirir como productos aseguradores para Portátiles, Telefonos inteligentes o bicicletas...
3. Seguros Colaborativos o Peer-to-Peer: Son plataformas que crean grupos de asegurados con pólizas similares que puedan después negociar con las aseguradoras. En caso de no haber tenido siniestro se devolvería parte de la prima...
4. Comparadores: son apps o plataformas avanzadas que ayudan a encontrar el seguro adecuado

La gestión de las pólizas como llave para la venta

La mayoría de las InsurTechs se mueven de momento en el ámbito de la gestión de las pólizas. Empresas como Knip, Getsafe o Clark ofrecen soluciones que se esperaría de las aseguradoras. La promesa de servicio es siempre la misma: disponer de una visión de conjunto de las pólizas actuales y las coberturas correspondientes y senci-

Son plataformas que ofrecen nuevas soluciones alrededor del negocio asegurador.



de algunos actores tradicionales del sector.

Repito, con las Insurtechs en principio está pasando



llez y transparencia en la gestión. Como contrapartida, el usuario traslada a dichas plataformas la capacidad de decisión sobre los seguros, momento en el cual empiezan a ganar dinero y además ofrecen el servicio de asesoría. Que esto no es innovador ni demasiado disruptivo es evidente, pero es consecuente y lógico.

Realizarles reproches a las InsurTechs, como no poder cumplir con las obligaciones de asesoramiento a las que obliga la ley, o negarse a una colaboración, tal y como han decidido muchas aseguradoras tradicionales, no es el camino correcto. Como mucho se evidenciarían las propias deficiencias.

Que era solamente una cuestión de tiempo que las Start-Ups descubrieran el sector de seguros como campo de acción era previsible. Y la reacción de in-

dignación de algún representante sectorial también. Y eso que la evolución en otros ramos demuestra que instrumentar una colaboración con este tipo de proveedor de nuevas soluciones tiene todo el sentido del mundo, camino que han descubierto muchas otras aseguradoras.

Allianz por ejemplo, anunció hace unas semanas la colaboración con Simpleurance y otros representantes del sector, como Canada Life, Signal iduna... se han juntado para iniciar el recién estrenado “Insurance Innovation Lab” situado en Leipzig. MAPFRE misma está realizando una apuesta por las Start-Ups iniciando acercamientos para un mejor entendimiento de su funcionamiento y prestación de servicios.

Conclusion: las “killer InsurTech” aún están por venir

La mayoría de las soluciones de las InsurTechs son fácilmente replicables. Esto llevará a que a medio plazo muchas de las Start-Up se queden en el camino. Pero habrá compañías InsurTechs que tendrán el mismo impacto y capacidad de penetración en Seguros como otras en el sector bancario como por ejemplo la FinTech “Number26”. También habrá disrupción cuando

La mayoría de las soluciones de las InsurTechs son fácilmente replicables. Esto llevará a que a medio plazo muchas de las Start-Up se queden en el camino.

compañías como Amazon, Apple, Google etc. decidan invertir en este campo.

Por resumir, no tiene mucho sentido por parte de las Aseguradoras tradicionales el cerrarse a las InsurTech o tomarlas a risa, sino que estas deben servir de estímulo e inspiración para realmente afrontar procesos internos y externos de transformación que mejoren tanto los productos aseguradores, adaptándolos a las nuevas necesidades de los consumidores, como optimicen la experiencia de uso y disfrute de una póliza de seguro. ■

Luis Cases

MAPFRE | España

Planificación Estratégica e Innovación