



SUPPORT

- ALPHA: 20,4598787822%
- BETA: 94,0911183%
- GAMMA: NO DATA
- DELTA: 108,000381%
- ALPHA: 20,4598787822%
- BETA: 94,0911183%
- GAMMA: NO DATA
- DELTA: 108,000381%

ANALYSIS

RISKS

MANAGEMENT



INSURTECH

2024



Insurtech



37 Startups
15 Scaleups
1.171 Empleos generados
106M€ Facturación anual



RANKING TOP 20 SECTORES



6.1. Editorial Insurtech



Ángel Uzquiza

Corporate Director Innovation
at Grupo Santalucía



Innovación Abierta y Ecosistema Emprendedor: la apuesta de Innovación del Grupo Santalucía

Nuestra compañía, con más de un siglo de historia, ha construido su éxito sobre un propósito firme: proteger y acompañar a las familias en todas las etapas de la vida. Este propósito se extiende a través de una visión clara de innovación abierta, un pilar fundamental para seguir adaptándonos y prosperar en un mundo en constante cambio.

La innovación abierta permite conectar nuestro ecosistema interno con una red amplia de actores externos (emprendedores, startups, universidades y organizaciones tanto públicas como privadas). Esta sinergia nos capacita para adaptarnos rápidamente a los cambios tecnológicos y sociales, y nos ayuda a transformar ideas innovadoras en soluciones concretas que benefician a nuestros actuales y futuros clientes. La conexión con el ecosistema innovador es esencial para mantenernos competitivos, atraer talento y promover una cultura de experimentación y cambio constante.

Vemos la innovación abierta no solo como una estrategia de negocio, sino también desde un prisma social. Integrando nuevas tecnologías y fomentando el emprendimiento, no solo mejoramos la experiencia de nuestros clientes y aumentamos la eficiencia operativa, sino que también exploramos nuevas oportunidades de negocio y diversificación.

Colaborar con startups y emprendedores nos permite acceder a nuevos mercados y segmentos, generar nuevas fuentes de ingresos y fortalecer nuestras capacidades. Esta colaboración reduce riesgos y costes asociados al desarrollo de nuevas soluciones, facilitando la prueba y validación de ideas con menor inversión inicial.

Santalucía IMPULSA nació en 2016 como respuesta a la necesidad de apertura del ecosistema empresarial a las oportunidades de la digitalización. La visión y apuesta continua por parte de nuestro Consejo y Dirección General han sido cruciales para este proyecto. El balance de estos años es sumamente positivo. Nuestros programas de incubación y aceleración Santalucía IMPULSA Empleados, Universidades y Startups, nos permiten explorar y validar numerosas ideas y proyectos. Generamos tracción y tráfico continuo de startups, principalmente en el ámbito insurtech, facilitando la implementación de soluciones y la creación de alianzas con encaje estratégico en los negocios del Grupo. A lo largo de estos años, hemos acelerado 31 startups, de las cuales 8 han sido implementadas, y las startups aceleradas han recibido una inversión total de más de 24,3 millones de euros.

En Santalucía IMPULSA siempre buscamos establecer relaciones de confianza y colaboración con el ecosistema emprendedor. Las startups buscan compañeros de viaje que entiendan sus necesidades

y les proporcionen apoyo y feedback constante. Les ofrecemos una experiencia realista y transparente, permitiéndoles entender mejor las realidades del mercado y superar obstáculos. Esta colaboración genera un entorno donde las startups pueden validar sus proyectos y convertir ideas valiosas en negocios rentables.

El sector insurtech español, en constante evolución coge ritmo. La llegada de la Inteligencia Artificial Generativa y otras tecnologías avanzadas trae consigo un cambio de paradigma, creando nuevas oportunidades. Las aseguradoras y startups debemos trabajar juntas, alineando estrategias y aprovechando las capacidades tecnológicas para generar nuevos casos de uso, ese es uno de los caminos más directos hacia la innovación sectorial.

En Santalucía, seguimos evolucionando nuestros vehículos de innovación, fomentando la colaboración con startups y otros ecosistemas, y seguiremos explorando nuevas tecnologías, buscando diferenciación en los negocios en los que operamos. Nuestra apuesta no solo nos fortalece, también contribuye al desarrollo de otros actores clave de la innovación, los emprendedores, capaces de enfrentar los desafíos futuros con creatividad y eficiencia.



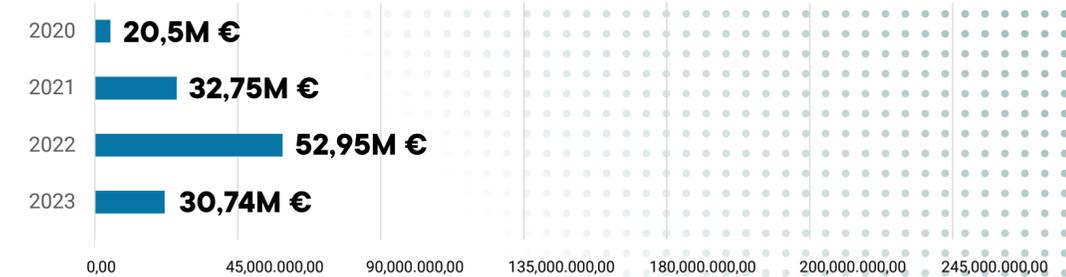


INSURTECH Datos de impacto

En el ecosistema startup español hay cerca de 250 startups y scaleups que aportan innovación, nuevos desarrollos y ventanas de negocio al mundo de los seguros. De todas estas, cerca de 70 compañías se pueden considerar puramente insurtech; es decir, que su principal actividad radica en ofrecer productos y servicios al sector seguros.. Y es que el sector insurtech ha evolucionado de la mano de otros sectores / ámbitos como el fintech o el de la salud,, y manteniendo un vínculo estrecho con grandes compañías del mundo asegurador. A día de hoy, las insurtech aportan una facturación total que supera los 100 millones de euros y más de 1.100 puestos de trabajo.

Total Empresas 69	Total Empleos generados 1.171	Total Facturación 106M€	Empleos por empresa 16	Facturación por empresa 1.543.478
 Nº Startup 37	Total Empleos generados 336	Total Facturación 12M€	Empleos por empresa 9	Facturación por empresa 324.324
 Nº Scaleups 15	Total Empleos generados 688	Total Facturación 89M€	Empleos por empresa 45	Facturación por empresa 5.933.333
 Nº Pymes 17	Total Empleos generados 147	Total Facturación 5.5M€	Empleos por empresa 8	Facturación por empresa 323.529

EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN

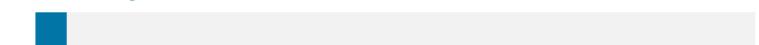


Total fundadores INSURTECH:

122



Mujeres fundadoras



9%
11



Hombres fundadores



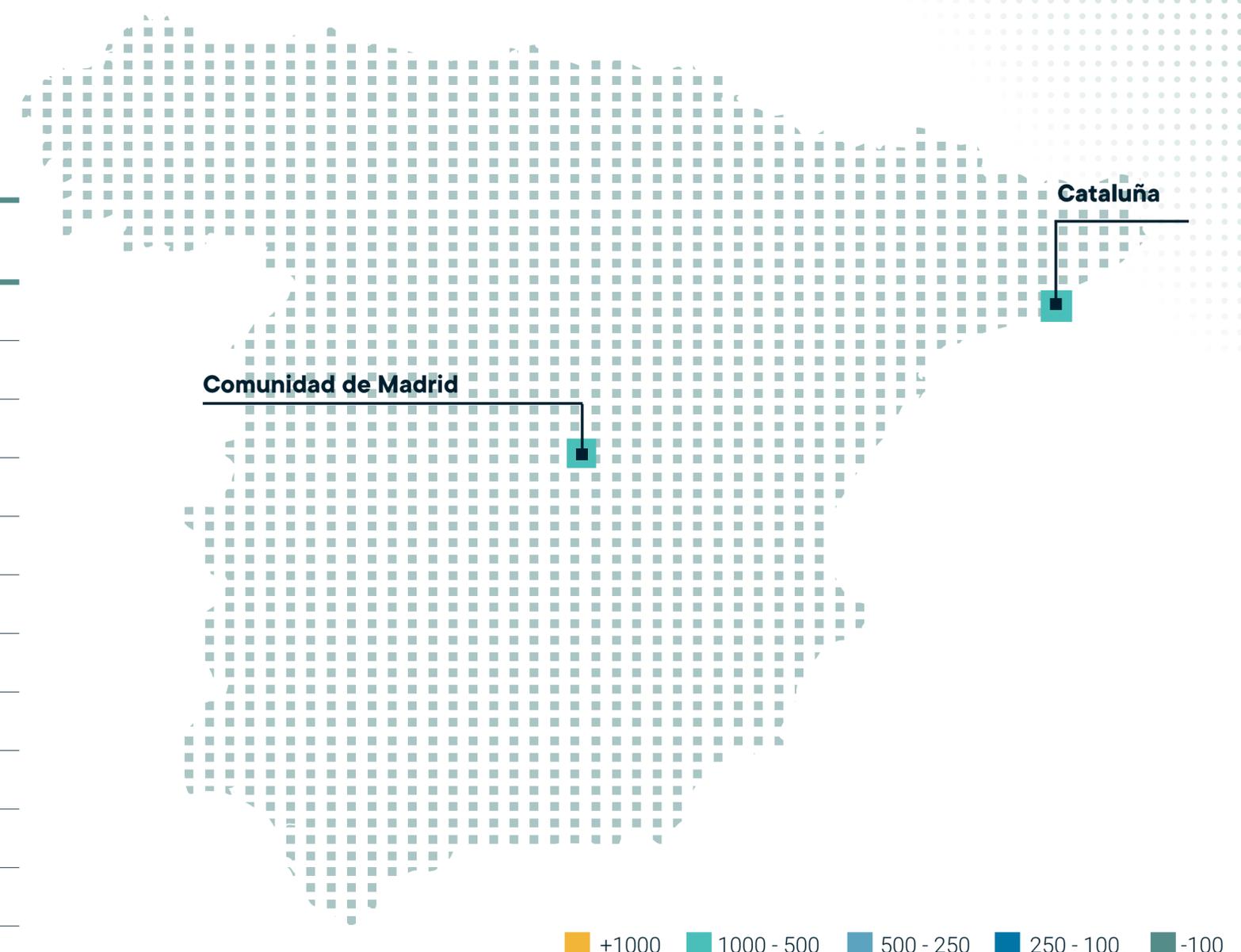
91%
111

INSURTECH Principales polos de innovación



Madrid es la comunidad autónoma con mayor número de startups insurtech, seguida de Cataluña. Ambas regiones aglutinan más de la mitad de las startups insurtech que operan en España, así como la mayor parte de los inversores y corporate ventures especializados en el sector, como Santalucía a través de su programa IMPULSA o Mutua Madrileña a través de su iniciativa Mutua Ventures. La Comunidad Valencia, con más de 30 startups, y Andalucía, con más de 20, completan el mapa español de los principales polos de innovación en el campo de los seguros.

Localidades	Total empresas			PY		
1 Madrid	559	21	10	7	490	29.750.000 €
2 Barcelona	382	14	9	1	256	17.250.000 €
3 Málaga	367	3	3	0	10	500.000 €
4 Valencia	334	3	2	0	48	3.500.000 €
5 Sevilla	322	2	1	1	10	500.000 €
6 Churriana de la Vega	320	2	0	2	10	500.000 €
7 Las Rozas de Madrid	297	2	1	0	56	5.500.000 €
8 Alcobendas	274	2	0	2	5	250.000 €
9 Reus	216	1	1	0	0	0 €
10 Tarrasa	209	1	1	0	5	250.000 €
11 San Sebastián de los Reyes	200	1	1	0	0	0 €
12 Oviedo	199	1	0	1	18	1.000.000 €



Municipios y localidades principales del sector

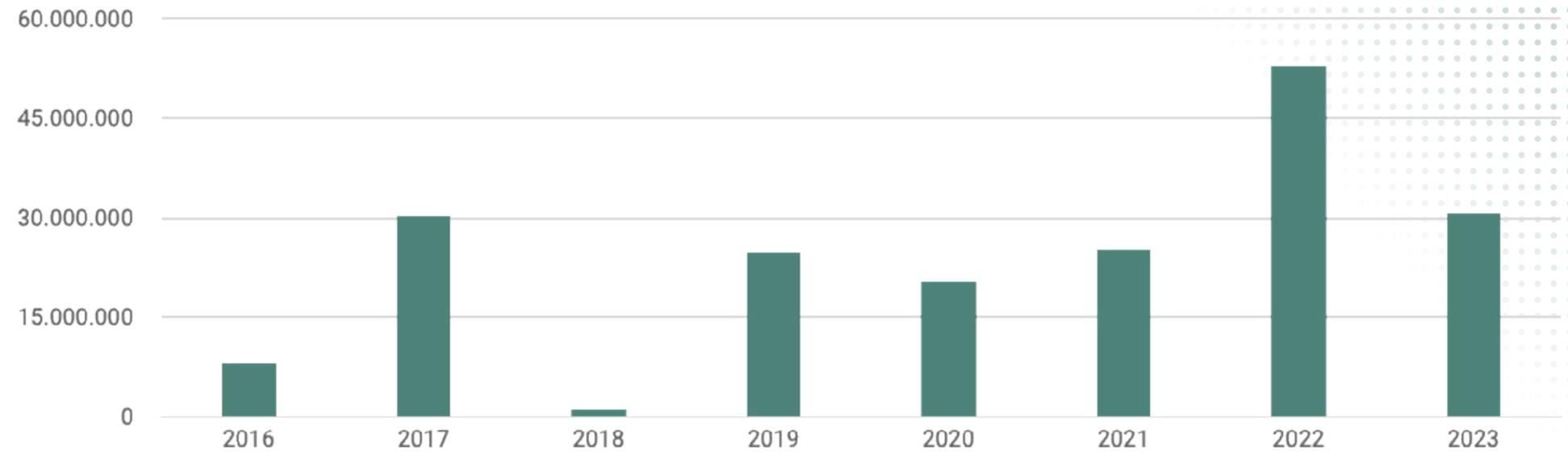


Provincias	Total Empresas Tech	 Startup	 Scaleup	 Pyme	Total fundadores	Fundadores hombres	Fundadores mujeres	Empleos	Facturación anual
Madrid	21	10	4	7	45	41	4	490	29.750.000 €
Barcelona	14	9	4	1	28	27	1	256	17.250.000 €
Málaga	3	3	0	0	7	6	1	10	500.000 €
Valencia	3	2	1	0	4	3	1	48	3.500.000 €
Sevilla	2	1	0	1	4	4	0	10	500.000 €
Churriana de la Vega	2	0	0	2	2	2	0	10	500.000 €
Las Rozas de Madrid	2	1	1	0	3	3	0	56	5.500.000 €
Alcobendas	2	0	0	2	4	3	1	5	250.000 €
Reus	1	1	0	0	1	1	0	0	0 €
Tarrasa	1	1	0	0	1	1	0	5	250.000 €
San Sebastián de los Reyes	1	1	0	0	0	0	0	0	0 €
Oviedo	1	0	0	1	1	1	0	18	1.000.000 €
Bilbao	1	1	0	0	1	1	0	5	1.000.000 €
Sopela	1	1	0	0	1	0	1	5	250.000 €
Fuengirola	1	1	0	0	3	3	0	5	250.000 €
Écija	1	0	0	1	1	1	0	5	250.000 €
Alcoy	1	1	0	0	2	2	0	5	1.000.000 €
Polanco	1	0	1	0	1	1	0	18	500.000 €

INSURTECH Evolución de la Inversión

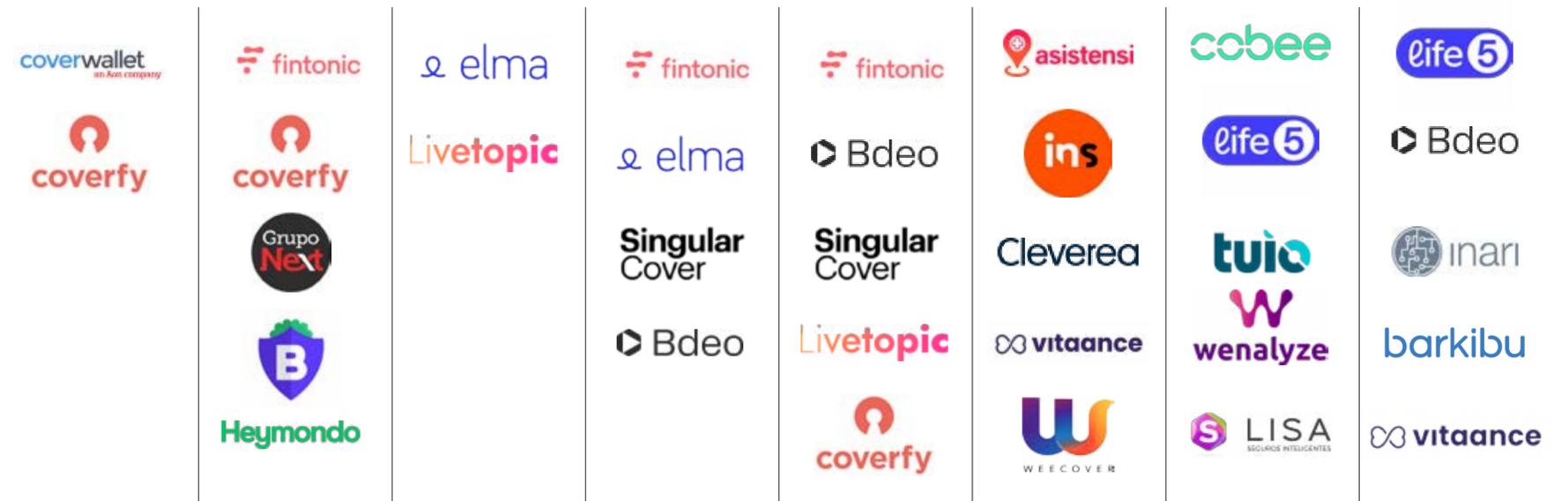


La inversión en el sector insurtech se caracteriza por un bajo número de rondas anuales pero con un buen volumen de inversión. La media de las rondas supera los 4,5 millones de euros, lo que escenifica la preferencia de los inversores por evitar entrar en etapas muy tempranas de las startups, aunque se han dado casos. Entre las grandes rondas que se han cerrado en el sector destaca la de Cobee en 2022, cuando consiguió 40M€, o las que ha protagonizado Fintonic - startup que orbita en el panorama insurtech ya que ofrecen servicios aseguradores. Life5 (antes Getlife) que ha cerrado varias rondas con importes entre los 5 y 10 millones de euros, Asistensi, BDEO o Coverwallet, son otros de los nombres propios de la inversión en el ecosistema insurtech.



Año	Operaciones	Acumulado
2016	2	8.050.000€
2017	5	30.265.000€
2018	2	1.100.000€
2019	4	24.800.000€
2020	6	20.500.000€
2021	7	25.250.000€
2022	8	52.950.000€
2023	7	30.740.000€

Principales rondas de inversión

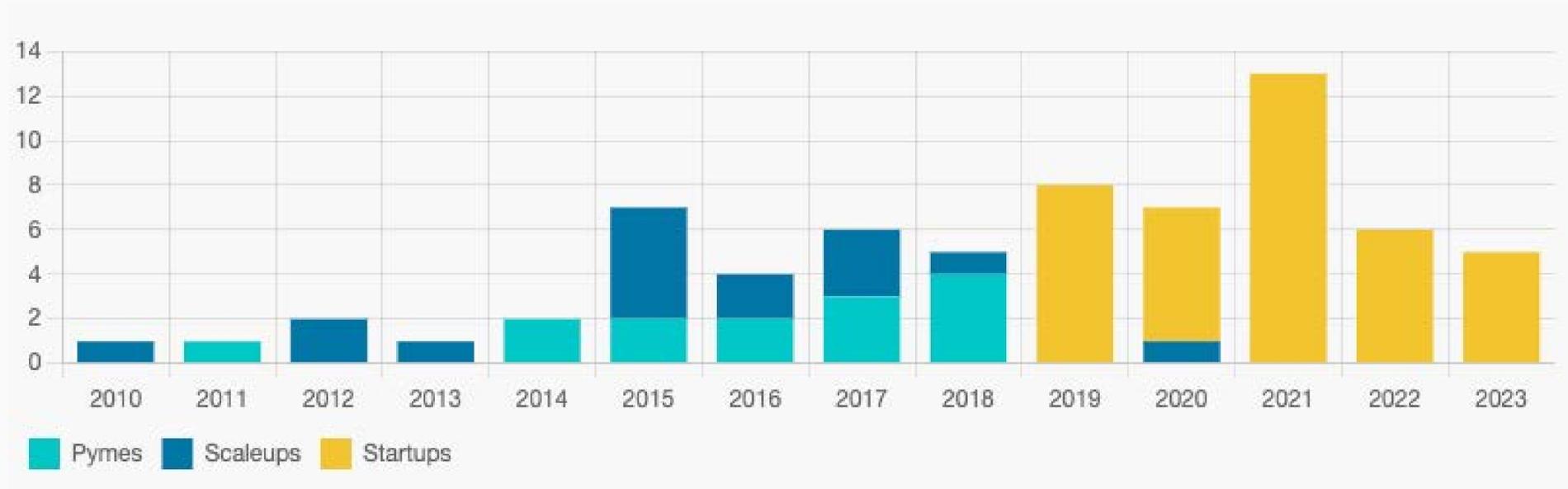


Historico de operaciones de inversión cerradas



Logo	Nombre	Fecha	Inversores	CCAA	Importe
	Cobee	22-nov-2022	Octopus Ventures,Notion Capital,Balderton,SpeedinvestyDila Capital	Comunidad de Madrid	40M€
	Fintonic	23-jun-2017	ING GroupyPSN	Comunidad de Madrid	25M€
	Fintonic	15-abr-2019	ING VenturesyPSN	Comunidad de Madrid	19M€
	Fintonic	28-oct-2020	ING GroupyPSN	Comunidad de Madrid	10M€
	Life5	06-jun-2023	Singular,Mundi VenturesySony Financial Ventures	Comunidad de Madrid	10M€
	Asistensi	22-jul-2022	Mundi Ventures,468 CapitalyNazca	Comunidad de Madrid	8,6M€
	BDEO	29-jun-2023	Wayra,Íope Ventures,Hollard,Armilar,CDTI,K FundyBlackfin	Comunidad de Madrid	7,5M€
	Coverwallet	10-nov-2016	Union Square,Index VenturesyHighland Capital Partners	Comunidad de Madrid	7,3M€
	Life5	05-may-2022	Singular,Gokul DhringayChris Adelsbach	Comunidad de Madrid	6M€
	BDEO	17-nov-2020	Blackfin,KFundyBig Sur Ventures	Comunidad de Madrid	5M€
	Insurama	17-jun-2021	Inveready	Galicia	5M€
	Cleverea	02-dic-2021	Stride,Inveready,Bonsai Partners,TA VenturesyFJ Labs	Cataluña	5M€
	Inari	08-sep-2023	Caixa Capital RiscyCDTI	Cataluña	4,8M€
	Barkibu	04-may-2023	KfundyMundi Ventures	Galicia	4,6M€
	Singular Cover	18-jun-2020	Liberty Mutual Strategic VenturesyMutua Madrileña	Cataluña	4,5M€
	Coverfy	09-oct-2017	SeedRocket,KFund,Seaya VenturesySabadell Venture Capital	Cataluña	3,5M€
	Elma Care	26-sep-2019	Mangrove Capital Partners,Antai Venture BuilderyArroba Capital	Cataluña	3M€
	Vitaance	21-oct-2021	Kindred Ventures,SoftBank,Astorya,VC Shilling CapitalyK Fund	Cataluña	3M€
	Tuio	29-sep-2022	Otium Capital,Extension Fund,Kalonia,BamCap,Capital Certainty,Cabiedes & Partners,Indexa Capital Groupy7r Ventures	Comunidad de Madrid	3M€

Creación de empresas insurtech por año



CREACIÓN DE EMPRESAS													
AÑO	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023		
Abiertas	1	2	7	4	6	5	8	7	13	6	5		
Cerradas	1	1	0	1	5	3	1	0	1	0	0		



Startup
38



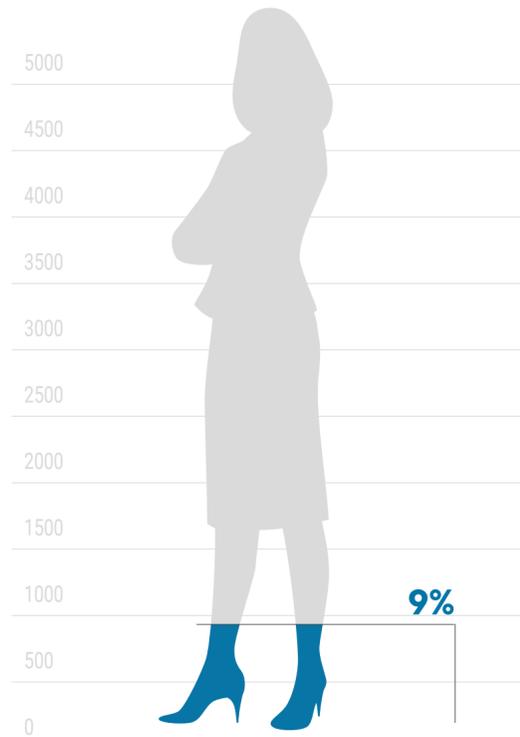
Scaleup
16



Pyme
16

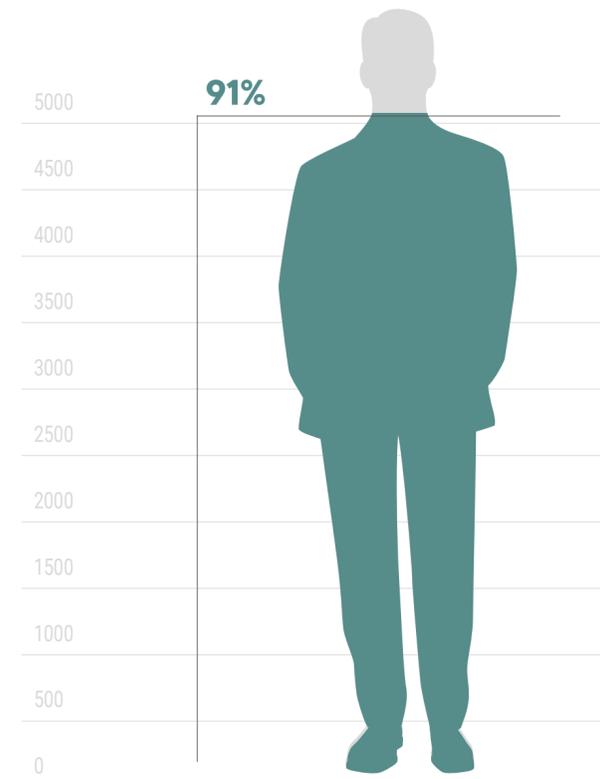
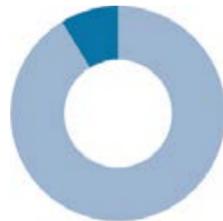


Total fundadores: **122**



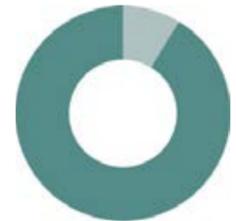
♀ **Mujeres**

Fundadoras	9%
Total	11
En solitario	4



♂ **Hombres**

Fundadores	91%
Total	111
En solitario	25



EMPRESAS FUNDADAS POR GÉNERO													
Año	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Mujeres	0	0	1	1	1	1	1	0	0	0	4	0	1
Hombres	1	4	0	2	5	11	8	9	16	14	24	7	8

“ Santalucía es garantía de vida, de ayuda, de solvencia y rigor desde hace más de 100 años ”



Ángel Uzquiza

Ángel Uzquiza , Corporate Director
Innovation at Grupo Santalucía

Santalucía IMPULSA es un programa destinado a proyectos innovadores y startups con menos de cinco años de constitución. Desde su constitución el programa IMPULSA ofrece por una parte, un proceso único de aceleración y la oportunidad de buscar proactivamente colaboraciones y sinergias con el Grupo Santalucía.

La aceleradora busca iniciativas, productos y servicios que aporten nuevos enfoques, nuevos modelos de negocio y un valor diferenciador en el mercado. Por ello, seleccionan aquellos proyectos que se encuentran en fases de inicio, con un enfoque innovador y con vocación de crecimiento, escalabilidad y visión internacional. Gracias a su estrategia de venture client, en el programa Santalucía Impulsa Startups capacitan a las unidades de negocio del Grupo Santalucía para mejorar su competitividad, diseñar nuevas soluciones junto con startups y acelerar el crecimiento o escalado de los proyectos.

Además, Santalucía IMPULSA capacita a los equipos promotores para mejorar su competitividad, acelerando el desarrollo de sus proyectos y proporcionando acceso a financiación de inversores especializados para llegar al mercado en las mejores condiciones. Consta de un programa de aceleración de cuatro meses, donde mentores especializados en el lanzamiento de nuevos proyectos, como los responsables de Santalucía Seguros, apoyan al emprendedor para mejorar la competitividad de su empresa.

Ángel Uzquiza, Director de Innovación en Santalucía Seguros y Santalucía IMPULSA, acredita una extensa experiencia en Innovación, tanto en la planificación a nivel estratégico como en la ejecu-

ción e implantación de la estrategia de Innovación en diferentes empresas. Además, es formador en diferentes universidades y escuelas de negocio. Uzquiza cuenta a El Referente el papel y la evolución de una corporación como Santalucía en el mundo de la innovación y el emprendimiento.

¿Por qué tiene sentido que una corporación como Santalucía apueste por la innovación abierta y el emprendimiento?

Sin duda, el origen de esta fuerte apuesta es nuestro propósito. Santalucía nació hace más de 100 años como semilla de un emprendimiento, que surge para ayudar a las familias y acompañarlas en todas las etapas de la vida. El modelo de negocio asegurador, nace para proteger, ayudar y acompañar a las personas en la sociedad a lo largo de toda su vida, pero siendo, además, un agente de cambio social y provocando nuevos modelos de negocio en donde el riesgo es compartido. La labor social del seguro es el aspecto más destacable, que se alinea con nuestra misión en innovación: conectar ecosistemas internos (negocios del Grupo Santalucía) y externos (emprendedores, startups, universidades, parques científicos, tecnológicas, organismos públicos y privados...) que nos ayuden a seguir construyendo y renovando nuestra propuesta de valor para nuestros presentes y futuros clientes, pero sobre todo para seguir acompañando al cambio social.

Con este propósito y en este contexto, nuestra actividad respecto a la innovación y el emprendimiento se basa en la colaboración y conexión constante con otros agentes del ecosistema innovador. Esto nos permite adaptarnos rápidamente a los cambios sociales y tecnológicos, y nos brinda la oportunidad de transformar las nuevas





ideas y soluciones, en beneficios para todos.

Nuestra responsabilidad está en el compromiso constante por la adaptación al cambio. Para ello debemos estar al día constantemente, investigar y acceder a las nuevas tecnologías, fomentar y promover la innovación abierta y el emprendimiento, creando cultura de cambio constante en nuestra organización. Esto es clave para mantenerse competitivo y para atraer talento interno y externo. Crear cultura de experimentación nos hace más grandes y nos brinda mayores oportunidades de mercado.

Pero además lo hacemos mejorando la experiencia de nuestros clientes, diseñando para ellos, siendo más eficientes y aumentando nuestra calidad en la entrega de nuestra promesa de protección del servicio que damos, fortaleciendo la lealtad, la relación y la fidelización con ellos.

La innovación abierta nos permite explorar nuevas oportunidades de negocio y diversificación. Al asociarnos con startups y emprendedores, el Grupo Santalucía puede acceder a nuevos mercados o segmentos que complementen nuestra oferta principal de productos y servicios, generando nuevas fuentes de ingresos.

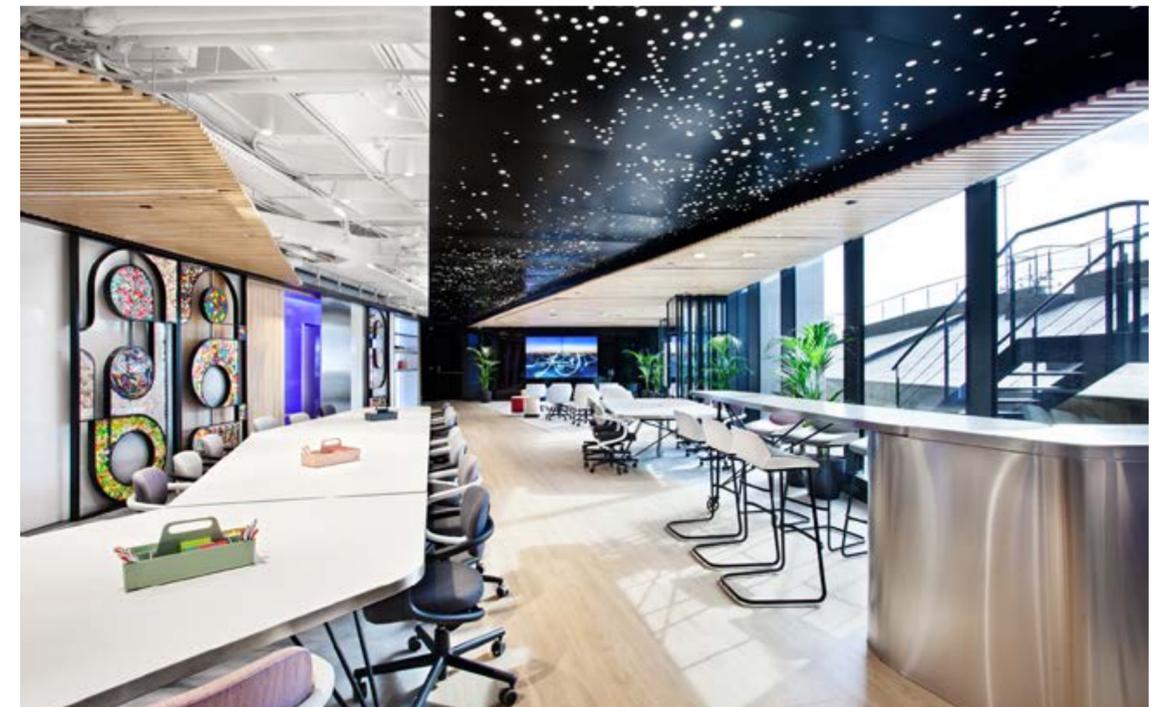
Y por supuesto, siendo aseguradora, colaborar con startups y otros socios de innovación puede reducir los riesgos y costes asociados al desarrollo de nuevas soluciones. Al compartir el riesgo y los recursos, el Grupo Santalucía puede probar y validar nuevas ideas con mayor eficiencia y menor inversión inicial. La innovación abierta fortalece nuestras capacidades para ser mejores y más competitivos.

¿Qué balance hacéis de estos años? ¿Cómo habéis esta-

blecido y afianzado vuestra relación con el ecosistema emprendedor?

Nuestro balance de estos años respecto a la actividad innovadora que hacemos es francamente muy positivo. A día de hoy el Grupo Santalucía dispone de diferentes vehículos de innovación que ya están en etapa madura, funcionando en modo fábrica continua y probando propuestas de valor en modo ágil y con foco en nuestros negocios. Contamos con Programas de Incubación como Santalucía Impulsa Empleados o Santalucía Impulsa Universidades, que nos garantizan la exploración y pruebas de concepto de ideas a retos específicos del Grupo.

Estos programas ya tienen seis y tres años respectivamente y son la garantía de la innovación en primeras fases. Más de 170 intraemprendedores han pasado por el programa, se han validado 30 proyectos, de los cuales se han acelerado 15 y de estos siete se han implantado. Nuestro Programa de Aceleración, Santalucía Impulsa Startups ya cuenta con siete años de historia y, en él, nos acercamos a la innovación más tangible, la de las startups en fases preseed y seed. Esta iniciativa ya tiene tracción y genera tráfico continuo de startups, en su mayoría insurtech, con acceso al Grupo Santalucía. Durante cuatro meses de inicio, los emprendedores elegidos pueden probar sus soluciones con encaje al negocio del Grupo Santalucía y de esta manera aceleramos su propuesta de valor y ajuste al negocio. Se trata de una iniciativa que ofrece muchas oportunidades de colaboración, futura distribución o alianza e incluso inversión para ellas. En estas siete ediciones hemos contactado con más de 3000 emprendedores, se han analizado más de 1800 proyectos, 31 startups han sido aceleradas y se han implantado ocho iniciativas, ade-





más, el total de inversión recibida por estas startups aceleradas por Santalucía Impulsa, asciende a más de 24,3M€ tras su paso por el programa, esto es una garantía de revalorización para las startups que aceleran con nosotros.

Todos los años lanzamos programas a través de nuestras RRSS y web de Santalucía impulsa y se convocan los retos para el ecosistema. Esta dinámica funciona muy bien, se validan las startups o proyectos recibidos, se seleccionan las mejores con encaje en los negocios del Grupo Santalucía y aceleran durante cuatro meses con nosotros, recibiendo asesoramiento, mentorización, conexión con partners y ecosistema Santalucía y servicios de valor añadido como créditos en la nube para los desarrollos, asesoramiento jurídico y financiero, certificación, conexión empresarial, ayuda en pilotos... todo esto lo hacemos con empresas de nuestro ecosistema como Lanzadera, Microsoft, AWS, Insurtech Community Hub... Sin duda una ventaja para las startups que están comenzando.

En este contexto, ¿cómo surgió Santalucía IMPULSA?

Santalucía IMPULSA nació para cubrir la necesidad de apertura de nuestro ecosistema acelerador a las oportunidades que surgen a raíz de la digitalización del mundo empresarial. Allá por 2015, vimos la ventaja competitiva que esto nos podría generar como empresa y sin dudar, nos lanzamos a aprender y ganar confianza en las nuevas soluciones que se presentaban por el solo hecho de practicar la innovación abierta.

Es una apuesta de nuestro consejo y nuestra dirección general, que tiene visión de medio y largo plazo, con compromiso firme por el propósito del negocio y por su estrategia, siempre de acompañamiento, mejora continua y renovación constante de la propuesta de valor con nuestros clientes.

Santalucía es garantía de vida, de ayuda, de solvencia y

rigor desde hace más de 100 años. Las familias en España conocen nuestra actividad y renuevan su apuesta por nuestro propósito y que mejor apuesta por la innovación constante que fortalece nuestro propósito y misión con la sociedad. Ese fue el origen: creer y crear, saber que eres capaz de ser mejor y probar constantemente soluciones de mejora de producto y servicio para nuestros clientes.

¿Por qué consideráis que era necesario un proyecto de estas características?

El ecosistema del sector seguros es muy amplio, la generación de startups insurtech comenzó hace años y había que aprovechar ese momento, apostar por la innovación en seguros es una constante en nuestro negocio.

Ahora lo vemos transcurrido un tiempo, pero estamos seguros de que el punto en el que nos encontramos es óptimo. Cada día surgen nuevos riesgos que son oportunidades para nosotros. La digitalización está incorporada en nuestras vidas, los cambios sociales y económicos generan nuevos riesgos, y nuestro deber es acompañar y apoyar con solvencia la incertidumbre, cubrimos riesgos, probabilidades, y ofrecemos servicios que acompañan a las personas en su día a día, haciendo su vida más fácil, generando confianza y seguridad a las personas y sobre todo ofreciendo tranquilidad constante.

Al final los clientes saben que con Santalucía están protegidos y debemos adaptarnos a los cambios y ser los mejores compañeros de viaje. La innovación es un vehículo muy poderoso para hacer todo esto porque te permite estar al día, aprender, prever de alguna manera el futuro y adelantarte para estar siempre preparado. Abrir nuestro ecosistema de innovación a las nuevas soluciones emprendedoras es estar siempre del lado de los que quieren un futuro mejor y de esto estamos seguros.

¿A qué se debe su éxito? ¿Por qué acuden a vosotros las

startups? ¿Qué destacan de vuestro apoyo?

Creo que las startups buscan buenos compañeros de viaje, sin duda su objetivo principal es cambiar o mejorar el mundo, con soluciones adaptadas al mercado y proporcionando buenas experiencias de cliente. Los emprendedores son personas que no se conforman con lo establecido, siempre están alerta y tienen la necesidad constante de superar obstáculos y rentabilizar su actividad. No olvidemos que un emprendedor es un empresario que está comenzando. Esto lo conocemos muy bien en Santalucía IMPULSA, nos preocupamos por entender sus necesidades, apoyarles, darles feedback constante y conectarles con otros ecosistemas. Cuando viven su experiencia con nosotros, conocen una gran empresa por dentro, con sus pros y sus contras, pero viven realidades. Creo que, al ser transparentes, los emprendedores lo agradecen más. Vivir esa experiencia con nosotros les ayuda a aterrizar mejor sus proyectos, a ver realidades empresariales y a superar obstáculos. Toman conciencia de la realidad empresarial, que no es fácil. Para ellos es un periodo de prueba muy valioso que les genera madurez, visión, realidades o fracasos posibles, viven en primera persona su proyecto... y a veces generan rentabilidad. Si te muestras como eres y te preocupas por los demás, por ser generoso, compartir aprendizaje y establecer relaciones de confianza, el éxito de tu proyecto gana mucho peso, y por supuesto si ya eres excelente y tienes una idea valiosa, te conviertes en rentable. Santalucía siempre establece este tipo de relaciones con el ecosistema emprendedor y mantenemos comunicación con todos desde hace mucho tiempo. Realmente son ellos los que luego hablan y nos recomiendan a otros emprendedores y de eso estamos muy agradecidos, de su fidelidad.

El Informe del Ecosistema Insurtech 2023 indicaba que

más de 340 startups conforman el ecosistema Insurtech español. ¿De qué forma esperáis que evolucione esta cifra?

Creo que el número es importante pero no lo es todo. Los proyectos insurtech están cogiendo madurez y debido a las exigencias de los inversores, cada vez más, se les pide a estos nuevos negocios, mayor alineamiento estratégico a las nuevas realidades políticas y económicas. La llegada de la Inteligencia Artificial Generativa supone un cambio de paradigma en las nuevas propuestas de valor emprendedoras. Las aseguradoras ya estamos madurando equipos de expertos internos en esta tecnología, que nos capacitan en la búsqueda de soluciones internas y propuestas de valor externas de cara a la gestión y la innovación. Vemos como las propias aseguradoras están generando ellas mismas, casos de uso innovadores, centrados en la eficiencia, la robotización, la automatización, la generación de negocio y la analítica avanzada, siempre dentro de un entorno sostenible y regulado. Esto hará que se generen casos de uso externo junto al ecosistema emprendedor, nuevas propuestas en toda la cadena de valor del seguro (desde la captación y venta, hasta la fidelización del cliente, pasando por la gestión, el servicio y la generación de nuevos productos). Los equipos expertos de las aseguradoras, están aprendiendo y experimentando, se produce una curva de adopción de la IA que habrá que superar, esto requiere encaje estratégico y apuesta, formación, capacitación y casos de uso que demuestren rentabilidad.

En paralelo, las startups también están haciendo lo mis-

mo, generando y experimentando propuestas para el mundo asegurador. Los equipos de innovación de las corporaciones, deberán actuar como facilitadores para que la innovación fluya entre ambos mundos y esto será una tarea constante de evangelización y alineamiento constante. Sin olvidar al cliente, que también está aprendiendo y asumiendo la IA en su vida. La regulación deberá apoyar y ser el marco de trabajo de todas estas iniciativas y se abre un panorama de expectativas muy interesante. Se generarán startups más adaptadas y con mayor conocimiento de las necesidades del sector que tendrán que trabajar muy de la mano con equipos internos formados.

Además, la mayoría de las aseguradoras cuentan con equipos de innovación con recorrido, ya sabemos gestionar vehículos de innovación de manera fluida, hablo de incubar ideas, gestionar cultura de innovación, acelerar propuestas con ecosistema startups, invertir en estos proyectos (Venture Capital) y algunas comenzamos a valorar el Venture Builder como vehículo a desarrollar en apoyo de la innovación abierta y su madurez. Todo esto junto con el desarrollo de la IA, sumando capacidades a otras tecnologías como el Data Mining (Minería de Datos, la RPA (Automatización Robótica de Procesos), o la Analítica Avanzada entre otras... generará casos de uso muy interesantes y algunos muy disruptivos. El caldo de cultivo está en el punto de situación óptimo, estoy seguro que en los próximos meses y años, veremos una gran revolución de la innovación en el mundo asegurador. En resumen, creo que habrá que esperar a un mayor alineamiento de los equipos emprendedores y aseguradores, pero el camino está en marcha, ambos mundos están trabajando en ello y surgirá un aumento de propuestas emprendedoras más adaptadas a las necesidades aseguradoras y del cliente.

Además de la cantidad es importante la capacidad de in-





novación de estas compañías. ¿En qué destacan las insurtech españolas?

Desde Santalucía IMPULSA, vemos que las insurtech españolas conocen más de cerca el ecosistema asegurador, quién es quién, en el mundo del seguro, quiénes son los equipos, cómo trabajan... han aprendido muy bien cómo moverse en el mundo asegurador, que no es fácil. Son más conscientes de las barreras a superar. Cada aseguradora tiene un punto de madurez diferente en cuanto a su propia transformación digital, las insurtech tienen mapeados estos recorridos, y saben cómo acercarse a cada corporación, conocen el ecosistema adyacente, comienzan a adaptar sus propuestas a cada aseguradora, con enfoques precisos a sus negocios. También hay todo un ecosistema de apoyo a este tipo de startups insurtech alrededor de las aseguradoras. Se producen eventos nacionales específicos donde se cuentan casos de uso conjunto entre aseguradoras y startups. Se produce mucho networking en webinars, premios, formaciones, talleres etc..., y el acceso a ese primer contacto está muy superado, hay bastantes vías de colaboración abiertas. Son muy conscientes del mapa asegurador, los equipos y su punto de madurez o apetito a la innovación que se tiene. Aun así creo que tienen que trabajar aún más sus propuestas para cada aseguradora, adaptarlas para que sean más escalables y se puedan industrializar más rápidamente. Carecen de equipos completos, dependiendo de su madurez, y en primeras fases sus propuestas tecnológicas no están muy completas, necesitan ayuda en estos aspectos.

¿Hacia dónde se dirige el sector en este sentido? ¿Cuáles



son los problemas más relevantes y urgentes del mismo?

Uno de los retos más grandes del sector es su propia transformación digital, que viene siendo y será una constante. Capacitación de los equipos, talento interno, talento externo.

Los planes estratégicos de las aseguradoras son muy amplios en cuanto a retos: digitalización, por supuesto, y aumento de ingresos, eficiencias y fidelización. Pero, además, las aseguradoras quieren ser más sostenibles, incorporar la IA a todo el negocio, y conectar con ecosistemas externos de manera ágil y rápida, cada una según sus planes...

Hay otros retos que también son importantes y que nos afectan a todos: la regulación, el open insurance, la sostenibilidad, los nuevos riesgos (ciberseguridad, riesgos climáticos...), la personalización de los seguros, los seguros embebidos y las alianzas... entre otros. Un panorama muy interesante lleno de oportunidades para la innovación abierta y el emprendimiento.

¿Cómo los abordáis desde Santalucía?

En Santalucía tenemos planes estratégicos que también marcan la ruta de la innovación. Nuestro plan estratégico marca retos y desafíos, además tenemos radares de tendencias, socios estratégicos en tecnologías, acudimos a eventos inspiracionales, recibimos formación sobre tecnologías, casos de uso de nuestra industria y de otras... Contamos con plataforma digital para la generación de ideas entre los empleados y, por supuesto, nuestro Santalucía Impulsa, que nos capacita para idear, incubar, acelerar, industrializar y como punto final escalar soluciones al mercado o a la transformación interna. También hemos generado todo un ecosistema de alianzas en innovación con otros partners que nos ayudan a generar casos de uso



en el sector y con otras industrias.

Este año, por ejemplo, nuestros retos de innovación giran en torno a tres ámbitos:

1. **ODS e Impacto en la Sociedad.** Aquí buscamos dar solución a los problemas identificados por el Grupo Santalucía, centrados en el ámbito de la sostenibilidad, la salud y el bienestar y la educación financiera.
2. **Clientes y Servicios On Demand.** El reto consiste en aportar productos/servicios de valor que acompañen al seguro y que faciliten el estilo de vida y/o el Bienestar de las familias, Silver Economy y Seniors, Nuevas Generaciones y Nuevos nichos de mercado.
3. **Digitalización y Futuro 4.0.** Buscamos soluciones y nuevas tecnologías que optimicen procesos para la mejora de la productividad y eficiencia de las diferentes unidades de negocio. Digitalización y automatización, Experiencia del cliente y Nuevas tecnologías.

En cuanto a la inversión, ¿qué análisis hacéis del estado de la misma? ¿Qué estrategias serían necesarias para atraerla?

En cuanto al análisis de la inversión, vemos que la llegada de la IAGen (Inteligencia Artificial Generativa) generará un cambio de paradigma en nuestra industria. Surgirán nuevos modelos de negocio en el medio – largo plazo y habrá que estar alerta a la regulación y el avance de esta tecnología. Esto requerirá inversión en startups con soluciones innovadoras de este tipo, adaptadas a todos los ramos aseguradores y también a la generación de soluciones intersectoriales que nos permitirán ampliar el horizonte de comercialización y servicio asegurador a los clientes. El avance de la IA, absorberá gran cantidad de la inversión en startups insurtech.

La inversión en startups enfocadas al segmento senior, que es muy amplio, será interesante y también a la evolución del ramo de salud. Estos ámbitos surgen como oportunidad en el medio / largo plazo y hay mucho que construir en estos dominios de trabajo. Los seguros digitales tendrán que consolidarse como rentables, los seguros embebidos en otras industrias o los seguros conectados, muy en línea con la generación de nuevos servicios de prevención y asesoramiento personalizado, así como la ciberseguridad y la sostenibilidad, también atraerán grandes volúmenes de inversión en los próximos años.

En cuanto a las estrategias de inversión, pienso que una compañía tiene que diversificar para poder tener acceso a diferentes oportunidades de innovación y no quedar fuera del mercado. El Venture Capital en Preseed, Seed y Series A, tiene todo el sentido. Tener acceso a proyectos iniciales para validar y testar propuestas innovadoras de mercado, poderlas industrializar, escalar en el mercado y financiarlas en primeras fases es muy interesante: inversión baja con alto riesgo es una manera de probar, aprender y validar innovaciones incipientes. Cuando avanzas en propuestas más consolidadas, aunque la inversión es mayor, la seguridad que te da el estado del proyecto aumenta, y puede ser muy interesante para escalar, internacionalizar o capacitar de manera más global a la organización. Invertir en Venture Builder te permite abrir nuevos negocios de la mano de emprendedores y de forma más autónoma, y para poner algunos negocios en marcha es una estrategia de inversión muy óptima.

La tendencia en general en el mundo asegurador, a día de hoy, es madurar los vehículos de inversión en startups, para poder diversificar y acceder a todas las nuevas propuestas de valor que puedan impactar a tu negocio, iniciales o maduras, y tener cubierto todo el potencial de innovación en tu empresa.



Así, ¿cuáles son los avances tecnológicos que más están ayudando a desarrollar el sector? ¿Por cuáles se apuesta más?

El sector asegurador español está experimentando una transformación significativa gracias a los avances tecnológicos que están redefiniendo la manera en que las aseguradoras operan y ofrecen sus servicios.

En primer lugar, me gustaría hablar de la Inteligencia Artificial (IA) y Machine Learning. La IA y el machine learning están impactando en el sector asegurador mediante la automatización de procesos, la mejora en la detección de fraudes, y la personalización de productos y servicios. Estas tecnologías permiten analizar grandes volúmenes de datos para obtener insights valiosos para los equipos internos, optimizando la toma de decisiones y mejorando la experiencia del cliente.

Otra tecnología en avance es la Automatización Robótica de Procesos (RPA): la RPA está siendo utilizada para automatizar tareas repetitivas, con volumen y de bajo valor añadido, como la gestión de reclamaciones y la administración de pólizas. Esto nos permite a las aseguradoras reducir costes, aumentar la eficiencia y liberar recursos para actividades más estratégicas, así como generar nuevas experiencias de cliente más rápidas y precisas.

Además, el Big Data junto con la Analítica Avanzada, se está desarrollando aún más con la IA y la generación de modelos predictivos. Nos permiten a las aseguradoras, comprender mejor los riesgos y las necesidades de los clientes. La analítica avanzada nos facilita la segmentación de clientes, la evaluación precisa de riesgos y la creación de productos más personalizados y competitivos.

Los dispositivos IoT (Internet of Things), como sensores y wearables, generan datos en tiempo real y nos ayudan a las aseguradoras a evaluar riesgos de manera más precisa y a desarrollar productos basados en el uso (usage-based insurance). Este caso de uso tiene aplicación en los ramos de vida y salud, pudiendo monitorizar a los clientes y ajustar servicios y prevención, ofreciendo infinidad de innovaciones a futuro.

Y por último, destacaría la Ciberseguridad: Con el aumento de la digitalización, la ciberseguridad se ha convertido en una prioridad. Las aseguradoras están invirtiendo en tecnologías avanzadas de ciberseguridad para proteger los datos sensibles de los clientes y garantizar la continuidad del negocio en caso de ciberataques.

¿Qué objetivos tenéis en Santalucía y Santalucía IMPULSA para los próximos cinco años? ¿Cómo visualizáis al ecosistema y vuestro papel dentro del mismo?

Nuestro objetivo principal desde Santalucía IMPULSA es seguir siendo el motor principal de la innovación para el Grupo asegurador. Nuestra intención es seguir madurando nuestros vehículos de innovación en marcha (Intraemprendimiento y Aceleradora de startups). Ampliaremos otros vehículos de innovación, el Venture Capital en modo inversión Pre Seed y Seed así como Series A nos capacitará a una mayor llegada a todo el ecosistema emprendedor y provocará casos de uso en diferentes niveles de madurez, y entraremos en iniciativas en modo Venture Builder, para construir negocios también desde cero que puedan traer nuevas capacidades y propuestas de valor a todo el ecosistema del Grupo Santalucía.

Las nuevas tecnologías como por ejemplo la IA, están cambiando el paradigma de todos los sectores y el nuestro no es una excepción. La combinación de la IA con otras tecnologías, aumentará el número de casos de uso aplicables a la innovación en toda la cadena de valor de nuestro ecosistema y habrá que aprender y aprovechar este cambio para seguir aportando valor continuo al negocio.

Nuestro posicionamiento respecto al ecosistema emprendedor seguirá siendo comprometido, creando cada vez más proyectos sociales, intersectoriales, mediante alianzas y construyendo innovaciones abiertas con otras industrias en donde la suma de capacidades nos haga seguir con nuestro propósito: seguir innovando y aportando valor continuo al aseguramiento y al acompañamiento, protección y al servicio de las personas en la sociedad.





ecosistemaStartup

Fuente de datos: Ecosistema Startup

Los datos obtenidos sobre las empresas tecnológicas del sector energético han sido obtenidos de la plataforma Ecosistema Startup, la mayor base de datos de startups, inversores y business angels de España.

Una herramienta que permite analizar más de 7.000 compañías tecnológicas españolas y conocer datos relevantes como fundadores, sectores a los que pertenecen, tipos de empresas, ODS que cumplen, año de fundación de las compañías, y un largo etcétera de informaciones.



Validación de datos con el registro mercantil

Trimestralmente los datos de Ecosistema Startup son validados con el Registro mercantil gracias al acuerdo del diario El Referente con INFORMA, plataforma de datos líder en el suministro de Información Comercial, Financiera, Sectorial y de Marketing de empresas y empresarios.

Gracias al acuerdo con INFORMA, obtenemos datos exactos de facturación anual (presentación de cuentas en el registro mercantil), empleados y situación de las compañías, conociendo el estado de vida de las mismas y cerrando todas aquellas empresas que cierran o se han extinguido.



Informe nacional de empresas tech España 2024

El Referente ha publicado este año 2024, un informe nacional que incluye los datos principales vinculados al mundo de la innovación y las startups en España.

Un informe constará de seis bloques principales que vertebrarán dicho documento: impacto regional, impacto sectorial, impacto económico y de inversión, impacto vinculado al género, especial startups y especial scaleups, las últimas secciones englobadas en el apartado empresas tech. El informe ha sido apoyado por más de 10 compañías entre las que destacan ENISA o Patio Campus y SANTALUCÍA Impulsa.



El Rol de Santalucía Impulsa en el ecosistema

SANTALUCÍA Impulsa en colaboración con el diario El Referente ha elaborado este informe gracias al trabajo de scouting que ambas organizaciones llevan realizando más de cinco años, las cuales han puesto en común para elaborar el primer informe sectorial del mundo asegurador tras la publicación de varios mapas de insurtech españoles.

Entre los datos relevantes del informe destacan empleabilidad e impacto económico de las insurtechs en España, los principales polos de innovación (ciudades), operaciones de inversión o sectores productivos predominantes.

Metología del informe

El informe incluye:



Se incluye únicamente empresas constituidas en **territorio nacional** código de identificación fiscal (CIF)

= / > 2010

Solo se incluyen **empresas con el año de constitución igual o posterior al año 2010**, salvo excepciones puntuales



La ubicación de las empresas se realiza **en base a la dirección fiscal**, dato obtenido del registro mercantil vía INFORMA



Las empresas han sido **validadas por el Registro Mercantil**, validando la situación de las mismas y descartando las extinguidas, liquidadas...



Se establecen **tres tipologías de empresa** (startup, scaleups y pyme) tomando como criterios de clasificación la facturación anual y los años de vida.

ecosistema**Startup**

Datos obtenidos y actualizados de la plataforma Ecosistema Startup **hasta el 1 de junio de 2024**

INFORMA



Startup

- Empresas de **nueva creación**
- Desarrollan un proyecto de **emprendimiento innovador**
- Máximo **5 años de antigüedad***
- **Sede social en España**
- Al menos **60 %** de la plantilla con **contrato laboral en España**
- No cotizar en **ningún mercado regulado**
- Volumen de negocio **inferior a los 10 M€**
- Modelo de **negocio escalable**
- **No surgir de fusión**, escisión o transformación de empresas que no tengan consideración de startups
- **No haberse fusionado** ni vendido la mayoría de su capital a otra empresa

**7 años en el caso de los sectores Biotech, Industria, Energía y otros (especificar)*



Scaleup

- Empresas de **nueva creación e innovadoras**
- Desarrollan un proyecto de emprendimiento innovador
- Máximo **5 años de antigüedad***
- **Sede social en España**
- Al menos **60 %** de la plantilla con **contrato laboral en España**
- No cotizar en **ningún mercado regulado**
- No surgir de fusión, escisión o transformación de empresas que no tengan consideración de startups
- **No haberse fusionado** ni vendido la mayoría de su capital a otra empresa
- Crecimiento anual superior a un **20 % en facturación** o número de personas empleadas (a lo largo de los tres ejercicios anteriores)

**7 años en el caso de los sectores Biotech, Industria, Energía y otros (especificar)*



Pyme

- Empresas que ocupan a menos de **250 personas** y cuyo volumen de negocios anual no excede de **50 M€** o cuyo balance general anual no excede de **43 M€**
- Facturación entre los **10 M€ y los 50 M€**
- No tiene porqué tener una naturaleza tecnológica o digital
- No tiene porqué aportar innovación a un sector o industria
- **Sede social en España**

ecosistemaStartup

Informe Empresas
Tech e Innovadoras.
España 2024

ElReferente
CONECTANDO EL ECOSISTEMA DE LAS STARTUPS

santalucía
IMPULSA

A graphic element consisting of a curved, multi-colored shape resembling a stylized 'S' or a wave. The colors transition from light blue on the left, through orange and red, to yellow on the right.