

# PlantaDoce.

ADN

## Castells (iSalud): “La gran revolución digital no ha llegado todavía a la sanidad española”

El fundador y consejero delegado de iSalud considera que los compradores de seguros de salud ejercen una labor de transparencia, más que de presión de precios sobre la industria.

A.Escobar  
20 dic 2018 - 04:58

Castells (iSalud): “La gran revolución digital no ha llegado todavía a la sanidad española.”

Albert Castells es el consejero delegado de iSalud, portal web comparador de seguros médicos controlado por CNP Partners. El Ejecutivo, que es MBA en Administración y Gestión de Empresas por Esade, opina que el sector de distribución de seguros de salud es atractivo para los inversores y añade que “la estancia media de un cliente de una aseguradora de salud es de siete u ocho años, cuando en otros segmentos la fidelización del usuario ronda entre dos y cuatro años”.

**Pregunta: ¿Cuál es el estado actual de los comparadores de seguros de salud en España?**

**Respuesta:** En España, el mercado de los comparadores de seguros empieza a estar ya en una fase de madurez. El usuario español ya se ha acostumbrado a que cuando tiene que comprar algo, antes compara en Internet. Hay dos o tres empresas generalistas, donde destaca Rastreator, y después se encuentran los portales verticales o especializados, como es el caso de iSalud. En países como Reino Unido o Alemania, ya están en una fase más consolidada. Mientras en el mercado de comparadores genéricos hay capacidad para dos o tres grandes *players*, en el de comparadores especialistas sólo hay sitio para un jugador. El sector de seguros médicos en concreto, que mueve 6.000 millones de euros, solamente hay lugar para uno porque los costes de captación son elevados.

**P.: ¿Es un sector atractivo para los fondos o grupos de inversión?**

**R.:** Es muy atractivo por distintos factores. En la categoría de seguros masa (auto, hogar, vida, decesos...) el de salud es el que tiene una prima más elevada. Asimismo, la estancia media de un cliente de una aseguradora de salud es de siete u ocho años,

# PlantaDoce.

cuando en otros segmentos la fidelización del usuario ronda entre dos y cuatro años. El tamaño de mercado es muy importante, ya que el 25% de la población española cuenta con un seguro médico privado.

## “Comparadora y aseguradora están condenadas a entenderse y a colaborar juntas”

**P.:** ¿Es necesario que *start ups* dedicadas al negocio de la salud establezcan sinergias con grandes compañías?

**R.:** En el caso concreto de un comparador de seguros de salud, este no deja de ser un distribuidor de las compañías aseguradoras. Comparadora y aseguradora están condenadas a entenderse y a colaborar juntas.

**P.:** ¿Hay reticencias por parte de las grandes compañías aseguradoras al servicio que desempeñan empresas como la suya?

**R.:** Al principio sí las había. Las aseguradoras no veían tan claro el negocio en Internet porque era un seguro que no tenía tanta costumbre a comercializarse. De hecho, no les quitamos terreno, somos aliados. A quienes les puedes comer parte del pastel es a los mediadores (corredores o agentes) tradicionales.

**P.:** ¿Los comparadores de seguros de salud pueden ejercer algún tipo de presión sobre los precios en este sector?

**R.:** No, pero sí ejerce la transparencia. Esta obligará a las compañías a ser competitivos en precio y coberturas médicas. El cliente compara e identifica las diferencias que existen entre unas empresas y otras y sólo a través de un *click*.

**P.:** El usuario final, el paciente, como el profesional, ¿han interiorizado de la misma manera la necesidad de adaptar la identidad digital a salud?

**R.:** La gran revolución digital no ha llegado a la sanidad española. Existe una necesidad de accesibilidad del médico con el paciente que no está solventada y lo están empezando a hacer *apps* especializadas. Hay una gran demanda de usuarios que quieren una conexión digital 24 horas, siete días de la semana, con el facultativo. Los profesionales siempre han sido más cautelosos, pero se están dando cuenta de que tienen en la digitalización un complemento, un aliado.

**P.:** ¿Cuál es el futuro del sector *insurtech* en España?

**R.:** Hay muchas posibilidades, poco a poco deja de ser un sector verde y se encuentra en una fase de explosión.

---

# PlantaDoce.

---

|