

Caso de uso · Seguros digitales

Una agencia de suscripción que diseña y gestiona pólizas digitales. Y puede agregar más verticales del hogar sobre la misma app.

Qué piden la DGSFP, el RGPD y la resiliencia de la cadena aseguradora a una MGA digital, y cómo puede atender a más clientes sin montar un departamento técnico nuevo.

AS

figura de agencia de suscripción

3

capas: producto, datos y cadena ICT

1

partner para multi-vertical





CADA RAMO NUEVO, LA MISMA FRICCIÓN

Integrar, acreditar y operar, sin un informe técnico único.

EL RETO

Misma plataforma, más ramos y más reglas.

LO QUE HOY LE CUESTA A ESTE PERFIL

Producto, pricing y siniestros sobre un core propio →

Datos sensibles de tomadores y perjudicados bajo RGPD →

Cuentas y flujos separados por aseguradora apoderante →

Requisitos ICT que las aseguradoras sujetas a DORA piden →

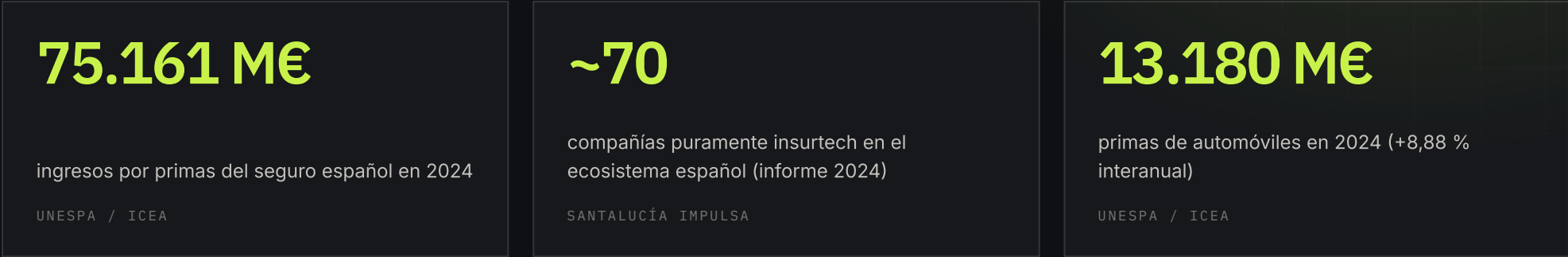
Mediadores y canales sin romper la experiencia digital →

Agregar telco o energía sin multiplicar proveedores →

SU MERCADO

Un seguro español grande, con insurtech que gana peso.

Lo que muestran las fuentes públicas sobre primas e insurtech en España.



EMPRESAS DEL SECTOR

Tuio	Seguro digital de hogar, coche, vida y mascotas vía correduría
Life5	Vida online; correduría y agencia de suscripción respaldada
Weecover	Plataforma API-first de distribución y core digital
Bdeo	IA de foto y vídeo para inspección y siniestros B2B
Insurama	Suite de distribución y gestión de seguros B2C/B2B2C
Cleverea	MGA digital de seguros personales y servicios del hogar

El perfil MGA que controla producto, siniestros y agregación multi-vertical concentra más superficie técnica que un comparador o un solo ramo.

QUÉ PROPONEMOS

Un partner tecnológico para producto, datos y cadena ICT.

Un solo interlocutor cubre plataforma, siniestros, ciberseguridad y lo que piden las aseguradoras, para atender a más clientes.

Dirección

Un único interlocutor

Una conversación sobre producto, datos y resiliencia, no varios proveedores.

Operaciones

Siniestros y póliza

Flujos digitales listos sin inventar un stack por ramo.

Equipo técnico

Capacidad que se suma

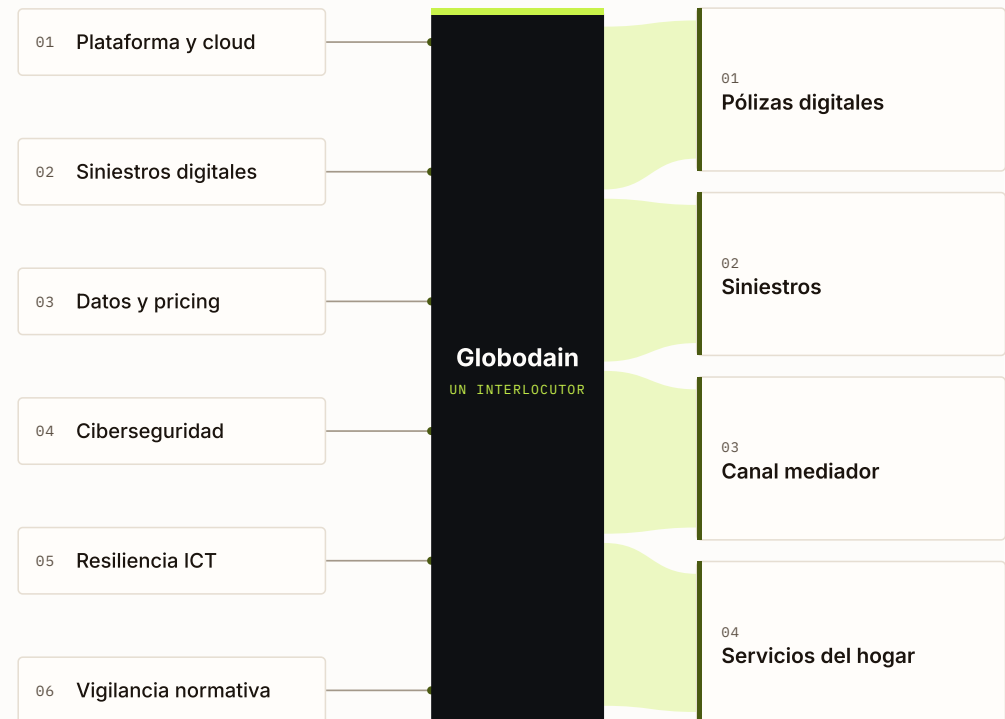
Refuerzo en seguridad y plataforma, sin sustituir al equipo.

DE VARIOS PROVEEDORES A UN SOLO PARTNER

ÁREAS TÉCNICAS

PARTNER

LÍNEAS DE NEGOCIO



6

ÁREAS TÉCNICAS

1

PARTNER

4

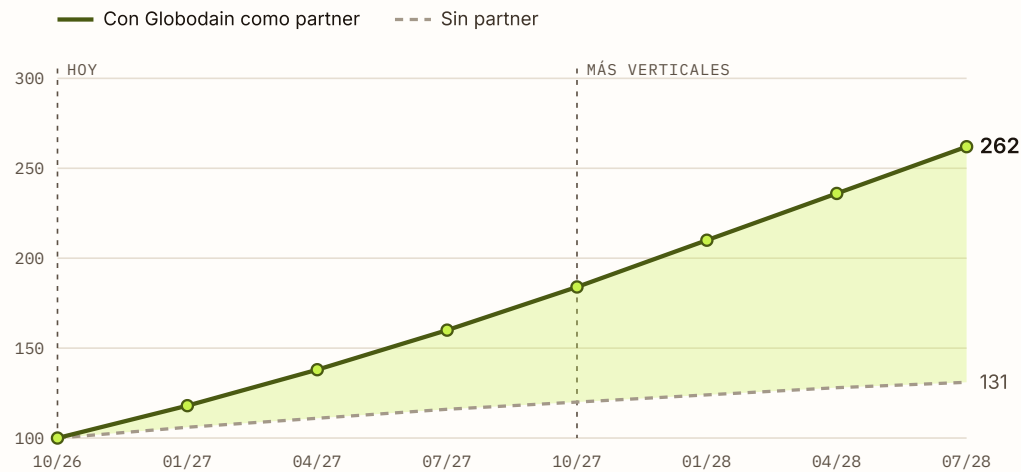
LÍNEAS DE NEGOCIO

IMPACTO ESPERADO

Más clientes atendidos con el mismo equipo.

Lo que cambia cuando plataforma, datos y evidencias ICT dejan de consumir al equipo.

CLIENTES QUE PUEDE ATENDER



DÓNDE VA EL TIEMPO DEL EQUIPO TÉCNICO

HOY

40%

60%

CON PARTNER

15%

85%

■ Plataforma, datos y evidencias ICT

■ Producto y clientes

×2,0

clientes atendibles al final del periodo, frente a seguir sin partner

–25 pts

de tiempo técnico que vuelve a producto y a clientes

6 → 1

áreas técnicas, un solo interlocutor

Escenario ilustrativo, no una previsión. Índice 100 = clientes atendibles al inicio. Supuesto: el tiempo liberado vuelve a producto y a altas.



VIGILANCIA

La multi-vertical no se vigila sola.

CÓMO LO RESOLVERÍAMOS

Un ritmo continuo, no un proyecto con fecha de fin.

Cada vuelta deja evidencias y marca la prioridad de la siguiente.

01

Diagnóstico

Core, datos, siniestros, partners e infraestructura.

02

Auditoría

Informe legible para dirección y aseguradoras apoderantes.

03

Implementación

Corregimos junto a su equipo, sin sustituirlo.

04

Vigilancia

Aviso temprano cuando DGSFP, RGPD o DORA mueven el roadmap.

Lo que aportamos · 01

**Auditoría técnica,
implementación y
vigilancia continua**

Lo que aportamos · 02

**Un informe con hallazgos y
prioridades**

Lo que aportamos · 03

**Un interlocutor estable, no
un proveedor puntual**

BENEFICIOS Y VENTAJAS

Lo que gana este perfil desde el primer trimestre.

01

Core multi-producto
Misma base para nuevos ramos sin deuda técnica.

02

Datos bajo control
RGPD y segregación operables en póliza y siniestro.

03

Cadena aseguradora
Evidencias ICT alineadas con lo que piden las apoderantes.

04

Más clientes, misma plantilla
Plataforma y seguridad dejan de ser el cuello de botella.

05

Un solo partner
Una relación cubre cloud, ciber y vigilancia.

06

Equipo en producto
El tiempo técnico vuelve a ramos y a experiencia.

TRES FORMAS DE CUBRIRLO

	Perfil en plantilla	Varios proveedores	Globodain como partner
PUESTA EN MARCHA	Meses de selección	Semanas por proveedor	Desde el diagnóstico
INTERLOCUTORES	Uno, con huecos	Uno por área	Uno, para todo
COSTE	Fijo y alto	Disperso	Previsible
VISIÓN MULTI-VERTICAL	Depende del perfil	Fragmentada	Completa
EVIDENCIAS PARA ASEGURADORAS	Por construir	Por separado	En un informe

POR QUÉ GLOBODAIN

Capacidades aplicables a una MGA digital.

01**Ciberseguridad**

Seguridad y accesos sobre pólizas, siniestros y app.

02**Auditoría técnica**

Datos, CI/CD, integraciones, infraestructura y código.

03**Cumplimiento**

Lectura técnica de AS, RGPD y requisitos ICT de cadena.

04**Cloud y plataforma**

Core multi-producto listo para crecer sin deuda técnica.

05**Integraciones**

Aseguradoras, mediadores y pagos conectados con control.

06**Vigilancia**

Aviso temprano de cambios con impacto en la MGA.

LO QUE NO HACEMOS

- No certificamos cumplimiento normativo
- No emitimos certificados ni sellos frente a terceros
- No sustituimos la asesoría legal: la complementamos

Certificaciones y asesoría legal corresponden a terceros autorizados. Aportamos apoyo tecnológico: auditoría, implementación y vigilancia.

Nota de alcance: capacidades aplicables, no trayectoria acreditada en seguros. DORA no nombra expresamente a las AS españolas; el ángulo es la cadena ICT con aseguradoras sujetas y el RGPD.

SIGUIENTE PASO

¿Tu caso se parece a este perfil? Lo analizamos contigo.

Este estudio se ha elaborado con fuentes públicas sobre el sector. Si el tuyo se parece, Rubén Ayuso lo analiza contigo y prepara uno a medida.

Analizar mi caso

PARA ANALIZAR TU CASO

Rubén Ayuso

✉ ruben@globodain.com

in LinkedIn

🌐 rubenayuso.es

Estudio técnico elaborado por Globodain Technology Corporation a partir de fuentes públicas sobre el sector. No describe una empresa concreta ni se preparó con una. Las empresas citadas son ejemplos del sector: no implica relación comercial ni su participación. No contractual: las cifras y escenarios son orientativos.

