



● INVESTOR DECK · ABRIL 2026

Seguros veterinarios a medida para mascotas.



La Insurpet que se adapta a cada mascota



CEO
Eduardo Pena Varela

TELÉFONO
+34 672 260 350

EMAIL
eduardopena@swipetcare.com

— LA INSURPET QUE SE ADAPTA A TU MASCOTA

Seguros que se adaptan a cada huella.

Nos especializamos en un **nicho muy concreto** : seguros de salud para mascotas. Hemos cambiado las reglas del juego con software propio que adapta cada póliza a las características y necesidades del animal.

97%

— SIN SEGURO

Un mercado en plena maduración

El 97% de las mascotas en España no tiene seguro veterinario. Más del 50% de los hogares conviven con una.

8.000M€

— POTENCIAL

Oportunidad solo en España

Un mercado potencial de 8.000M€ esperando un producto hiperpersonalizable y fácil de contratar.

Nueva ley

— VIENTO A FAVOR

Ley de Bienestar Animal

Obligatoriedad en RC y coberturas veterinarias básicas. Un catalizador regulatorio al alcance de la mano.



Un océano azul de 20M de mascotas.

ESPAÑA

20M

Mascotas censadas en España — 12M perros y 8M gatos. Más del 50% de los hogares tiene al menos una mascota. Solo el **3% están aseguradas**.

EUROPA

197,7M

Mascotas censadas en la UE, con un ~10% aseguradas. Casi la mitad de los hogares europeos conviven con una mascota.

% mascotas aseguradas por país

— EJEMPLOS DE ÉXITO



La brecha es la oportunidad. Si España converge a la media europea (~10%), el mercado se triplica en la próxima década. Fuente: Estudio de Censos 2021 ANFAAC y Veterindustria.

— POR QUÉ SOLO 3 DE CADA 100 MASCOTAS TIENEN SEGURO

Cuatro fricciones bloquean al mercado.

01 · USUARIO

Desconocimiento del producto.

El consumidor medio no sabe qué cubre un seguro para mascotas ni por qué deberíamos tenerlo.

SWIPET · INVESTOR DECK

02 · ECONÓMICO

Elevadas facturas veterinarias.

Tratamientos e intervenciones sin cobertura se convierten en decisiones imposibles para miles de familias.

03 · LEGAL

Cumplimiento normativo.

La nueva Ley de Bienestar Animal obliga a coberturas de RC y sanitarias básicas — pero el mercado no está listo.

04 · OFERTA

Escasa o mala oferta.

Productos genéricos, letra pequeña y franquicias. Nada personalizado al perfil real de cada mascota.

Contratar en 14 clics. Un algoritmo que piensa.

SWIPET · COTIZADOR

01 **Datos de tu mascota**
Especie, raza, edad, historial

02 **Perfil de riesgo**
PetShield analiza la mascota y adapta el seguro

03 **Cobertura ideal**
Cantidad exacta que necesita tu mascota

04 **Pago y póliza emitida**
En segundos — sin papel

Contratar póliza

14 clics · 3 minutos · 0 letra pequeña

SWIPET · INVESTOR DECK

— PETSHIELD · MACHINE LEARNING

Algoritmo propio para medir rentabilidad caso a caso.

Un Machine Learning que usa un algoritmo de creación propia para medir estadísticas, prevenir riesgos y calcular la rentabilidad por caso en base a históricos clínicos.

+150M De variables

— A MEDIDA

¿Qué cantidad es la ideal para asegurar a tu mascota?

Nuestro algoritmo indica la cantidad exacta que necesita cada mascota según sus características y necesidades — ni una póliza genérica más.

Cuatro motores, una plataforma.

01 · TARIFICACIÓN

MOTOR

Motor de tarificación.

Bases actuariales creadas desde cero y refinadas con nuestra propia experiencia operativa.

02 · SINIESTROS

PLATAFORMA

Plataforma de siniestros.

Alberga y aprende de cada siniestro producido, retroalimentando nuestras bases actuariales en tiempo real.

01 · IA DE VENTAS

LAURA

L Laura, nuestra IA de ventas.

Agente especializado en información al cliente, llamadas, control del CRM, etiquetado, filtrado y mensajería instantánea.

02 · IA INTERNA

CLAUDIO

C Claudio, el cerebro interno.

Todos nuestros sistemas están conectados entre sí. Claudio nos da información a tiempo real y nos permite modificar, adaptar o crear sistemas sin escribir código.

El play comercial.

01 · TARGET

A quién.

Perros y gatos censados en España.

Más del 50% de hogares con mascota.

Hogares preocupados por bienestar animal.

20M de mascotas como mercado direccionable.

02 · PROP. VALOR

Por qué nos eligen.

Seguro **más completo** del mercado Sin franquicias y con coberturas hiperpersonalizables.

Algoritmo adapta el seguro al cliente. Machine learning que reduce siniestralidad y aumenta margen bruto.

Seguro **hiperpersonalizable** Cada póliza es única, como cada mascota.

03 · CANALES

Cómo llegamos.

Web / orgánico — muy buen SEO. Posicionamiento propio en palabras clave del sector.

Social Ads — buyer persona ultra-definido. 90% de los leads son cualificados.

Clínicas veterinarias. Branding en clínicas y prescripción veterinaria.

Enlaces directos a contratación. Branding y ofertas cruzadas.

Tiendas de animales y peluquerías.

Plataformas Pets.

04 · POSICIONAMIENTO

Cómo nos ven.

Transparentes.

Personalizables.

Cercanos

Cuatro capas de ingreso.

— ACTUALMENTE

20%

Comisión por contratación. Objetivo: alcanzar un 35% en 2026.

— RENOVACIÓN

20%

— PARTICIPACIÓN BENEFICIOS

35%

+

RÁPEL DE VENTAS

Comisión por renovación anual. Churn rate menor a un 2%.

— TICKET MEDIO

400

€/AÑO

Prima media por póliza, con incremento del 8% anual en primas.

— PREVISIONES

6y

LTV medio

<2%

Churn rate

7→15%

Conversión con IA

+8%

Incremento anual primas

— PRÓXIMAMENTE

MGA · Nuevo producto

Contratos de colaboración con corredurías, agencias y aseguradoras para que vendan nuestro producto.

Rappel de ventas en canales aliados.

25% de comisión adicional estimada en BP aseguradora.

— DE DÓNDE VENIMOS

Lo que logramos sin equipo.

OPERATIVA 2025 · REGISTRADA

— OPERATIVA 2025

01 1 persona con dedicación parcial a ventas.

Sin equipo comercial dedicado.

02 Sin Google Ads activo.

Toda la tracción, orgánica.

03 Instagram inactivo.

Canal social dormido sin invertir.

04 Meta Ads: 40€ / día.

Presupuesto simbólico para el tamaño del mercado.

— SOPORTE

01 WhatsApp + IA "Laura" como automatización principal.

90% de las conversaciones gestionadas por nuestra IA.

02 Llamadas solo puntuales.

Sin call center, sin equipo de recall.

03 Sin canal telefónico activo.

Canal de voz por activar, gran palanca futura.

Lectura: todo el baseline lo generamos con **una sola persona a tiempo parcial** y 40€/día en Meta.

Aún no habíamos empezado a escalar.

— TRACCIÓN ACTUAL

Ya convertimos a nivel profesional.

CIFRAS CERRADAS 2025

— NUEVA PRODUCCIÓN

+250

K€

Originados en 2025 con 1 persona a tiempo parcial y 40€/día en Meta Ads.

↑ baseline sin escalar aún

— LEADS / MES

1.493

Volumen mensual actual, con más del 50% todavía sin trabajar.

— RATIO CONVERSIÓN

3,5

%

Conversión actual del funnel, ya a nivel profesional.

— CHURN RATE

<2

%

Fidelidad por encima del estándar del sector asegurador.

— LTV ACTUAL

2,5

años

Tiempo medio de permanencia ya medido, con margen amplio de expansión.

— CAC

36

€

Coste de adquisición competitivo incluso sin equipo ni Google Ads.

Del baseline al escalado.

Ventas

01

Equipo comercial dedicado (2-3).

De 1 persona a tiempo parcial a un equipo completo.

Funnel de ventas implementado y escalable.

Procesos, tooling y KPIs para replicar lo que ya funciona.

WhatsApp + llamadas + recall.

IA + humanos coordinados en una sola operativa.

Marketing

02

Google Ads (Búsqueda + Display).

Activar el canal que en 2025 estaba apagado.

Escalado progresivo de Meta.

De 40€/día a presupuesto coherente con nuestro CAC.

Instagram + remarketing dinámico.

Reactivar el canal orgánico y amplificar con paid social.

— A DÓNDE VAMOS

Escalar = absorber demanda.

OBJETIVOS CERRADOS 2026

— NUEVA PRODUCCIÓN

+1,6 M €

×6 vs. 2025, con equipo comercial y funnel completo activado.

↑ 6× baseline 2025

— PÓLIZAS / MES

+300

Nuevo ritmo de contratación mensual.

— RATIO CONVERSIÓN

3,5 %

Se mantiene el benchmark profesional del funnel.

— CHURN RATE

<2 %

Retención sostenida en el liderazgo sectorial.

— LTV ESTIMADO

6 años

De 2,5 a 6 años: el cliente que renueva, se queda.

— CAC

50 €

Ligeramente superior por canales pagados, con LTV que compensa con creces.

El problema no era la ~~demanda~~. Era la *capacidad*.

>50% a 0

Leads sin trabajar

Más del 50% de los leads que entran hoy no se trabajan, por falta de manos comerciales.

3,5% a 15%

Funnel profesional

El funnel ya convierte a nivel profesional. El producto y la tecnología están validados.

×6

Crecimiento desbloqueable

Escalar no es crear demanda: es absorber la existente. La palanca es ejecución, no mercado.

Conclusión: escalar = *absorber demanda existente*. Lo que nos faltó en 2025 fue equipo, no mercado.

Entramos en un sector maduro en Europa, *virgen* en España.

COMPAÑÍA	CONSTITUCIÓN	PAÍS	FACTURACIÓN ES*	INVERSIÓN LEVANTADA	PRODUCTO
	2023	España	+250K€	400K	Seguro hiperpersonalizable con algoritmo propio
	2017	España	20M	42M	Seguro veterinario accidentes y enfermedades con reembolso
	2014	UK	50M	-	Seguro veterinario con reembolso — producto estándar
	2005	Francia	90M	150-170M	Seguro veterinario multipaís con reembolso

* Datos sobre las sucursales en España y su actividad en dicho país. Nombres de competidores anonimizados.

Más completo. Sin letra pequeña.

Cobertura

Todas las enfermedades

Todas las vacunas (menos Leishmaniosis)

Accidentes

Urgencias 24h

Esterilización / Castración

Analíticas anuales preventivas

Swipet

— NOSOTROS

Incluido ✓ Incluido

Incluido ✓ Incluido

Incluido ✓ Incluido

Incluido ✓ Incluido

Incluido ✓ Incluido

Incluido ✓ Incluido

Personalizable

Barkibu

santévet

Petplan

x No

x No

x No

x No

x No

x No

✓ Incluido

✓ Incluido

✓ Incluido

x No

✓ Incluido

✓ Incluido

x No

x No

x No

x No

x No

x No

Midpriced

Overpriced + Franquicia

Overpriced + Franquicia

Una mesa con cuatro patas.

Y algunas más...



— CEO Y FUNDADOR

Eduardo Pena



SQUIRE
PATTON BOGGS



— CTO

Luis Elizaga



IBM indra



— COO

Clara Calderón



JONES DAY
SAINT-GOBAIN



— ADVISOR

Jordi Rivera



IESE
Caja Ingenieros
VIDA y PENSIONES

— CERRAMOS CON 3 PROMESAS

Gracias.

Accesibilidad

Contratación rápida y flexible.
Contratar un seguro nunca había sido tan fácil, ni tan claro.

Rentabilidad

A través de nuestro software y nuestra BBDD desglosamos la rentabilidad de cada cobertura, caso a caso.

A medida

Indicamos la cantidad exacta que necesita cada mascota, atendiendo a su salud y a la seguridad financiera del dueño.

— HABLEMOS

Eduardo Pena Varela

CEO · SWIPET

TEL +34 672 260 350

EMAIL eduardopena@swipetcare.com

WEB swipetcare.com

