

CONTENIDO PATROCINADO

## La seguridad de ser autónomo

La 'start-up' Muno es un agente de seguros que comercializa una póliza para cubrir la baja por enfermedad o accidente de los 'freelance' a través de una web ágil, sin papeleos y con participación en beneficios: si la siniestralidad es baja devuelven el dinero sobrante

TEXTO — MARIANO AHIJADO

**Q**ue la transformación digital llegara a la industria de la música parecía bastante evidente. Que lo haya hecho al mundo de los seguros ya no lo es tanto.

Muno, una *start-up* creada dentro del área de New Digital Business de BBVA, comercializa una póliza de seguros para cubrir la baja por enfermedad o accidente de los autónomos. Alejada de procesos farragosos con un sinfín de papeleos que presentar, en Muno el cliente se da de alta a través de la web, diseñada para acceder desde el móvil. Y, como las exitosas *start-ups* estadounidenses de suscripción, no hay compromiso de permanencia y darse de baja es igual de sencillo. "Enviamos un código al móvil para comprobar la identidad del cliente y listo", dice su fundador, Ion Cuervas-Mons.

Por 19 o 26 euros al mes (depende de la profesión), el *freelance* recibe 30 por cada día que esté de baja. Hay cuotas mayores para una prestación más elevada. En España hay tres millones de autónomos y el 86% paga el mínimo a la Seguridad Social. Esto tiene consecuencias para una potencial baja o para la pensión. "Estábamos empeñados en trabajar para los autónomos. Son un grupo desprotegido", dice el fundador de Muno. A la agilidad del proceso de alta y baja y la flexibilidad en las condiciones, le han sumado la participación en beneficios. "A final de año, si la siniestralidad es baja devolvemos el dinero sobrante". Cuervas-Mons confía en que esto minimice el fraude. "No estarías engañando a la aseguradora sino al resto de autónomos, a la comunidad", afirma. Y presume de transparencia: "Tenemos un panel de control donde el cliente ve el dinero que se emplea en siniestros y lo que sobra".

### Sentimiento de comunidad

Desde su nacimiento en junio de este año, Muno ha incidido en la idea de comunidad. Los clientes dejan comentarios en Facebook y hay un número de teléfono para comunicarse por WhatsApp con el equipo de soporte. "La empresa nace como una conversación. Entendemos a los autónomos, estamos en permanente contacto con ellos", dice el fundador. La participación de todos enriquece el proyecto.

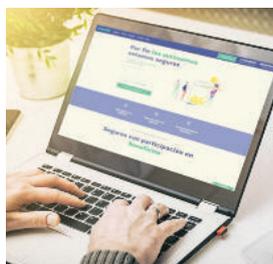
La web incluye un blog donde se publican historias de los clientes. Una manera de humanizar a este colectivo. "A veces sirve de promoción de su trabajo", cuenta Cuervas-Mons. Otras son iniciativas simpáticas. Como la de Irene Martín, que organizó la cena de Navidad de trabajadores por cuenta propia. Junto a historias ligeras como esta publican material más duro. En este epígrafe los autónomos encuentran información práctica sobre impuestos o cambios en la ley. Esta comu-

nidad que se ha formado es lo más parecido a un foro donde los usuarios están interesados y comprometidos.

El único papel físico que existe es el parte de baja, que se escanea y se envía a través de la web. Muno es un agente de seguros que cuenta con el respaldo de BBVA Seguros. "Trabajamos conjuntamente para reducir el tiempo de evaluación del siniestro", explica Cuervas-Mons. "Un día estaremos coordinados con la Administración y todo se tramitará en red".

### No preguntan por la edad

El rango de edad de los clientes de Muno es muy amplio. Los hay en la veintena y otros que divisan cercana la jubilación. "La media está entre los 30 y 45 años. Con 25 pien-



### Nuevas coberturas Próximo paso: el cuidado de la salud

**Hay 10 millones de españoles que tienen un seguro de salud privado. El siguiente paso de Muno es comercializar una póliza destinada a los autónomos.**

**Tendrá las comodidades de un seguro estándar pero a un precio más competitivo y con la misma política de reparto de beneficios.**

**"Nos hemos dado cuenta de que hay coberturas que no son relevantes para el usuario", explica Ion Cuervas-Mons. Algunos ofrecen hospitalización cuando el asegurado busca atención rápida cerca de casa, pedir cita directa con el especialista y pagar menos. A diferencia del que cubre la baja por enfermedad o accidente, no contará con el respaldo de BBVA Seguros. "Estamos en contacto con otra aseguradora. Tenemos libertad. Esto prueba nuestra independencia".**



Ion Cuervas-Mons, fundador de Muno, en las oficinas de la compañía. FOTO: LUIS RUBIO

**Por 19 o 26 euros al mes (según la profesión), se perciben 30 por cada día de baja. Hay cuotas mayores para una prestación más alta**

**Lejos de procesos farragosos con un sinfín de papeleos que presentar, en Muno el cliente se da de alta 'online', incluso desde el móvil**

sas que nunca tendrás una baja", cuenta Cuervas-Mons. Si bien los procesos de contratación digitales animan a los jóvenes, no tienen por qué disuadir a los que están en la cincuentena. "Antes no todo el mundo tenía un ordenador, pero ahora cualquier cliente potencial tiene un móvil con el que poder darse de alta". Y añade: "Lo digital ya no es patrimonio de la gente joven".

Muno lo forman 13 trabajadores. Cuervas-Mons fue el primer contratado, en noviembre de 2016. "En seis meses armé el equipo, creamos la compañía y el producto. A finales de mayo estábamos en la calle. A partir de ahí hemos diseñado la estrategia de *marketing*", explica. Trabajan con la agilidad y la flexibilidad que cualquier *start-up* necesita para avanzar. "BBVA está detrás, pero somos independientes", asegura. Y concluye: "Aunque queramos modernizar este sector somos conscientes de que estamos en seguros y BBVA transmite confianza". Hay defensores del vinilo, pero la música digital suena tan bien como este innovador proyecto en el tradicional sector de los seguros.