

CNP Partners reúne en el CNP STARTup SUMMIT 2019 a expertos del sector del emprendimiento y la innovación

Google Cloud, iSalud, Visualeo y Micappital compartieron su experiencia y claves del éxito en una jornada dirigida a impulsar proyectos de negocio digitales.

Madrid, 10 de mayo de 2019.- [CNP Partners](#), filial española de CNP Assurances, líder de seguros de personas en Francia y cuarta aseguradora de vida en Europa, ha celebrado ayer en su sede el CNP STARTup SUMMIT 2019, una jornada con expertos en emprendimiento e innovación de empresas como Google e iSalud, y los fundadores de startups como Visualeo y MiCappital. En el evento se han expuesto varios casos de éxito de startups y se ha profundizado en la relación bidireccional entre empresas y emprendedores.

Esta jornada, celebrada de forma presencial y retransmitida también en streaming, se enmarca en el lanzamiento de la segunda edición del programa CNP Start, iniciativa de la compañía aseguradora para dar apoyo a emprendedores. Anna Milesi, directora de Recursos Humanos de CNP Partners, ha presentado los objetivos y requisitos del programa, cuyo plazo de inscripción de proyectos está abierto hasta el próximo 24 de mayo. *“Las startups tienen en su ADN la innovación y nos pueden enseñar a hacer las cosas de manera diferente. Como empresa, en CNP Partners tenemos experiencia y conocimiento y confiamos en seguir creando con las startups una relación de aprendizaje mutuo”*, ha afirmado.

Por su parte, el fundador y CEO de Visualeo, Pedro Martín, y el fundador y CEO de MiCappital, Miguel Camiña, han compartido con los asistentes al CNP STARTup SUMMIT 2019 las experiencias como impulsores de sus respectivas startups, y como ganadores de la primera edición de CNP Start.

Pedro Martín ha explicado su decisión de emprender en época de crisis y cómo, después de investigar y prepararse, encontró modelos de negocio que funcionaban en otros países y que podrían tener éxito en España. Así, fundó Visualeo, una herramienta que ayuda a empresas y personas a conocer el estado de un producto o propiedad en la distancia. *“A veces no hay que tener una gran idea para empezar, sino mirar a tu alrededor, observar tendencias, otros países y ver qué necesidades hay en el mercado”*, ha señalado.

Miguel Camiña ha relatado su experiencia de emprendimiento, una decisión que fue tomada con su socio cuando trabajaban en la banca privada. *“La idea de crear MiCappital surgió al ver que las personas con un alto patrimonio estaban bien asesoradas y disponían de alternativas para invertir, pero quienes no estaban en ese rango tenían menos opciones”*, ha explicado. El modelo de negocio de MiCappital está basado en la economía colaborativa. *“Somos el mayor asesor financiero de España sin tener el dinero de los clientes”*, ha indicado Camiña.

Por su parte, el fundador y CEO de iSalud, Albert Castells ha ofrecido las claves para construir una buena colaboración entre startups y empresas, además de señalar la relevancia de algunos factores a la hora de decidir emprender. *“La experiencia previa es importante. En iSalud aunamos experiencia digital y aseguradora”*, ha señalado. La oportunidad de negocio también surgió en su caso durante la crisis. *“En 2009, año de creación de iSalud, el seguro médico estaba creciendo.”*

Detectamos que tenía una fidelización muy alta y un coste de adquisición muy interesante”, ha explicado. “En el éxito de iSalud, hoy en día el comparador líder de seguros médicos en España, también es clave la diferenciación, que se basa en la especialización, la integración en toda la cadena de valor y en la oferta de servicios digitales exclusivos para nuestros clientes”, ha afirmado Castells.

Por su parte, Isaac Hernández, country manager de España y Portugal de Google Cloud, ha aportado su visión y experiencia sobre qué y cómo pueden aportar las startups a las empresas. En este sentido, ha añadido que *“la innovación es clave a la hora de enfrentarse a este mundo volátil e incierto. La fórmula de la innovación es sencilla pero, al mismo tiempo, es difícil de ejecutar, pues implica la combinación de personas y tecnología”* y ha puntualizado que *“si se quiere emprender, las personas son lo más importante”*.

Para concluir el evento, los ponentes han cerrado sus intervenciones con una frase basada en su experiencia en el emprendimiento que, según Miguel Camiña, *“nunca es un paso atrás, sino siempre hacia adelante”*. Albert Castells ha señalado que *“la experiencia del emprendimiento es dura, pero una vez se consigue, es fascinante”*, mientras que Isaac Hernández ha destacado *“la curiosidad como factor clave a la hora de poner ideas en marcha”* y Pedro Martín ha animado al público asistente a lanzarse y atreverse a emprender, pues *“a veces es mejor pedir perdón, que pedir permiso”*.

El CNP STARTup SUMMIT 2019 es fruto de la apuesta y compromiso de CNP Partners con el emprendimiento y la innovación, como parte del programa CNP Start. Éste ofrece durante un año a los proyectos o *startups* seleccionados un apoyo económico de 10.000 euros, un espacio físico en las oficinas de CNP Partners en Madrid, el acceso a recursos tecnológicos y la posibilidad de contar con un *mentoring* continuo por parte de los profesionales de la aseguradora.

Las bases e información sobre el programa CNP Start están disponibles en la página web de CNP Partners: www.cnppartners.es/programa-cnp-start.

Además, la jornada CNP STARTup SUMMIT 2019 puede visualizarse en el canal de [Youtube de CNP Partners](#).

Sobre CNP Partners

[CNP Partners](#) es la filial española del grupo CNP Assurances, aseguradora de vida número uno en Francia desde 1991, con 160 años de experiencia, presencia en 17 países de Europa y América Latina, y 35 millones de asegurados en todo el mundo con productos de riesgo y protección personal y 14 millones de clientes en ahorro y jubilación.

Llegó al mercado español en el año 2004 y, gracias a la experiencia internacional del grupo, distribuye sus propios productos, adaptándolos a sus clientes, sean particulares, empresas o patrimonios privados. Especializada en seguros personales, [CNP Partners](#) comercializa una amplia variedad de productos de vida-riesgo y vida-ahorro, así como de protección de pagos. Además, ofrece soluciones de previsión, entre las que se encuentran los planes de pensiones, con rentabilidades históricas muy satisfactorias.

[CNP Partners](#) está establecida en España y también opera en Italia, donde dispone de una sucursal desde 2014. La distribución de sus productos se realiza a través de entidades financieras, brokers, mediadores y *affinities*.

Contacto de prensa de CNP Partners

Salomé Mesa - salome.mesa@cnppartners.eu – T.- 917 934 185, M.- 636 031 433

Eva González – eva.gonzalez@cnppartners.eu – T.- 917 934 184

Contacto de agencia de prensa

Planner Media. T.- 917 87 03 00

Carlos Fernández-Villaverde – cfernandez@plannermedia.com – M.- 687 79 30 79

Sara González – sgonzalez@plannermedia.com - M.- 672 10 57 13

Helena Pastor – hpastor@plannermedia.com - M – 647 241 615

Redes sociales

 [@cnp_partners](https://twitter.com/cnp_partners)

 [@cnppartners](https://facebook.com/cnppartners)

 [@cnp_partners](https://instagram.com/cnp_partners)

 [CNP-Partners](https://linkedin.com/company/CNP-Partners)

 [CNP Partners](https://youtube.com/CNPPartners)