“Queremos convertir a Musky en una referencia en salud y bienestar de perros y gatos”

Miquel Farré CEO de Musky

Musky, es una start-up de seguros y bienestar para mascotas impulsada por GCO Ventures que apuesta por la prevención, la tecnología y la atención personalizada para crecer en el mercado español de seguros veterinarios y bienestar animal. Hablamos con su CEO, Miquel Farré.



Miquel Farré, Laia Estrems y Marc Berna

¿Cómo surge Musky y qué oportunidad de mercado detectaron?

Musky nace de una oportunidad muy clara en un mercado en transformación. Cada vez más familias consideran a sus perros y gatos miembros del hogar y están dispuestas a invertir en su bienestar. Sin embargo, el mercado español de seguros veterinarios todavía tiene mucho recorrido frente a otros países europeos.

Pero también identificamos una necesidad más allá de la cobertura económica: los pet parents necesitan herramientas, información y acompañamiento durante toda la vida de sus animales. De la mano de GCO Ventures, pusimos en marcha Musky para combinar un buen seguro veterinario con una experiencia sencilla, digital y cercana.

Musky quiere ir más allá del seguro tradicional. ¿Qué modelo de cuidado propone?

Nuestra filosofía parte de una convicción: la mejor manera de cuidar la salud de una mascota no es únicamente tratarla cuando enferma, sino trabajar para que disfrute de una vida más larga, saludable y feliz.

Los seguros veterinarios han tenido tradicionalmente un enfoque reactivo, pero nosotros creemos que ese modelo debe evolucionar hacia una salud preventiva, continua y personalizada, facilitando revisiones veterinarias, buenos hábitos e información útil para tomar mejores decisiones.

¿Qué diferencia a Musky de otras propuestas?

Hoy, nuestra principal diferencia está en cómo entendemos la experiencia del cliente. Una buena cobertura es imprescindible, pero no basta con eso. Hemos diseñado una experiencia que combina simplicidad, tecnología y cercanía humana. Con ella, nuestros clientes pueden acudir a cualquier veterinario de España, solicitar reembolsos desde una aplicación intuitiva y recibir su dinero rápidamente, sin procesos administrativos complejos. No aspiramos simplemente a competir por precio; queremos que nuestros clientes no quieran marcharse y nos recomienden.

¿Qué soluciones y servicios ofrecen actualmente?

Nuestra propuesta combina protección económica, prevención y servicios digitales. Ofrecemos una cobertura veterinaria que reembolsa el 80% de los gastos derivados de accidentes y enfermedades, hasta 3.000 euros anuales, incluyendo consultas, pruebas diagnósticas, tratamientos, intervenciones quirúrgicas y hospitalizaciones. Todo ello sin franquicias y con libertad para elegir veterinario. También ofrecemos responsabilidad civil. Incluimos el reembolso del 100% de una revisión anual de salud y de las vacunas contempladas en nuestra póliza.

> Musky apuesta por un modelo de salud preventiva, continua y personalizada que vaya más allá de la cobertura de gastos veterinarios.

Además, colaboramos con empresas como Tractive, Rucan, Petzy Nutrition, Brau Snacks o Dogterra para incorporar ventajas relacionadas con la salud, el ejercicio, la alimentación y el bienestar.

¿Cómo contribuye su aplicación a mejorar la experiencia?

La tecnología es uno de nuestros pilares, pero debe estar al servicio de las personas. Nuestra aplicación permite consultar coberturas, gestionar documentación y solicitar reembolsos, con el compromiso de procesarlos en un máximo de 72 horas hábiles desde la recepción de toda la documentación necesaria.

Recientemente, hemos abierto gratuitamente la aplicación a cualquier pet parents, independientemente de que sea cliente de nuestro seguro. Cualquier usuario puede centralizar la documentación sanitaria de su mascota, configurar recordatorios, hacer seguimiento de su bienestar y acceder a contenidos especializados. En estos momentos seguimos trabajando para incorporar nuevas capacidades de personalización y monitorización.

¿Cómo evoluciona el sector en España?

Estamos viviendo una transformación profunda en la relación entre las personas y sus mascotas, ya que los perros y gatos se han convertido en auténticos miembros de la familia. Esto se traduce en una mayor preocupación por la alimentación, la prevención y la salud veterinaria, así como en usuarios cada vez más informados, exigentes y familiarizados con la tecnología. A ello se suma la evolución del sector veterinario, que ofrece tratamientos y técnicas diagnósticas cada vez más avanzados, aunque también pueden representar un coste considerable para las familias. En este contexto, los seguros de salud para mascotas tienen un enorme potencial de crecimiento en España, donde su penetración sigue siendo reducida frente a otros mercados europeos.

¿Qué papel desempeña GCO Ventures y cuáles son sus principales retos?

GCO Ventures desempeña un papel fundamental en nuestro desarrollo, ya que su respaldo, junto con la experiencia aseguradora de Occident, nos permite combinar la agilidad y la innovación de una startup con la solidez y los recursos de un gran grupo asegurador. Entre nuestros principales retos están incrementar nuestra notoriedad, desarrollar canales de captación eficientes y demostrar que un seguro veterinario aporta valor incluso cuando los animales están sanos. A ello se suma el desafío de crecer de manera sostenible, lo que implica construir una cartera de calidad, gestionar correctamente la siniestralidad y fidelizar a los asegurados.

¿Qué objetivos se marcan para los próximos años?

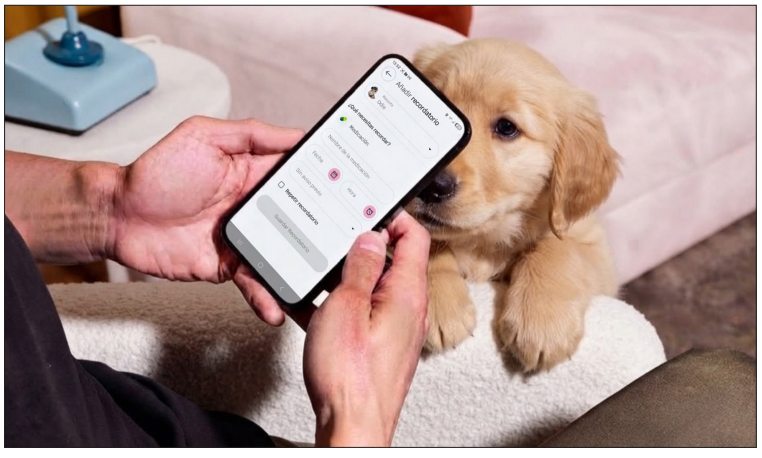
Queremos convertir a Musky en una de las marcas de referencia en salud y bienestar de perros y gatos en España. Para conseguirlo, trabajamos en acelerar el crecimiento del negocio asegurador mediante la ampliación de nuestra cartera de clientes, el desarrollo de nuevas modalidades de protección y el refuerzo de los canales de distribución, al tiempo que seguimos incorporando colaboradores a nuestro ecosistema de servicios.

A más largo plazo, nuestra apuesta más transformadora es la tecnología y los datos, ya que estamos convencidos de que la combinación de inteligencia artificial, monitorización de la salud y conocimiento veterinario permitirá avanzar hacia modelos de cuidado más predictivos y personalizados. Todo ello sin perder la cercanía, la empatía y la calidad del servicio, porque nuestra ambición no es simplemente asegurar a más perros y gatos, sino contribuir a que vivan mejor durante más tiempo.

www.musky.es



Sky Rings Musky x Rucan



Con la app de Musky puedes programar recordatorios de salud