

26.05.08

## 'Si compras por Internet, acabarás comprando seguros'



La **Country Manager** en **España** de **INEAS**, **Rosa María Sala**, ha hablado con prseguros sobre la entrada de esta entidad en el mercado español. Optimista y entusiasmada con el proyecto, asegura que la ralentización económica es más una oportunidad que un problema para las compañías **'low cost'**. Además de **Internet**, ha lanzado un sistema de contratación por el móvil, especial para coberturas temporales.

### **¿Por qué INEAS ha decidido entrar en el mercado español?**

Somos una compañía paneuropea y ya estamos trabajando en Alemania y Francia, que son los dos principales mercados de seguros de automóviles de Europa. El tercero es España, así que decidimos entrar aquí por el tamaño del mercado y por su adicción a Internet. Las últimas estadísticas han demostrado que existe un 50% de interés por el uso de Internet.

### **El mercado de automóviles español no pasa por su mejor momento, ¿cómo queréis crecer, captando nuevos clientes o quitándole cuota a otras compañías?**

Eso de que el mercado de automóviles no está en un buen momento es algo discutible y depende de cómo se mire. Por ejemplo, éste es un buen momento para las compañías como la nuestra, que son de 'low cost' y que pueden aportar unos mejores precios al mercado. Toda crisis supone una oportunidad y, en este caso, es una oportunidad para nosotros. Los clientes son los que nos escogen.

### **En Internet, además de Clickseguros y Balumba, están las aseguradoras de directo, ¿qué es lo que diferencia a INEAS de esta oferta cada vez más amplia?**

En realidad todas somos compañías de directo, pero nos diferenciamos en la búsqueda del cliente, la prestación del servicio y cómo cerramos las operaciones. En nuestro caso, nuestra manera de trabajar es a través de una gestión cien por cien 'on line' y eso es lo que nos diferencia del mercado. Buscamos los beneficios que nos aporta la estrategia 'low cost' y las nuevas tecnologías, con lo que conseguimos unos precios altamente competitivos.

### **¿Qué objetivos os habéis planteado en cuanto a número de pólizas y facturación?**

No tenemos un objetivo específico para este año porque estamos introduciéndonos en el mercado español. Tenemos la ventaja como grupo de poder testar este año el nivel de penetración que tiene una venta 100% 'on line' y el grado de respuesta. En base a esto, haremos nuestra planificación a corto plazo.

### **¿Y más a largo plazo?**

Nosotros somos un paneuropeo y, en este sentido, nosotros nos unimos al grupo para darles la oportunidad de penetrar en el mercado español, pero no te puedo dar una cifra, porque al menos a corto plazo no es tan importante lo que hagamos en España como la aportación que a la larga haremos al grupo.

### **¿Cuáles son los pilares de la estrategia de marketing de INEAS?**

No pasa por los grandes medios. Nosotros nos vamos a enfocar a donde está nuestro objetivo de mercado: Internet. Usaremos directorios, banners, buscaremos portales para presentar nuestros productos... Y también usaremos radio, revistas, pequeños medios, pero no medios masivos como la televisión en esta primera etapa.

### **Los usuarios de Internet suelen ser jóvenes, ¿ése es el perfil de vuestro cliente?**

Joven sí, pero de 25 años para arriba, que esté adaptado a la venta en Internet y que sea comprador de productos a través de la Red. Porque si tú eres comprador de cosas por Internet, acabarás comprando seguros. De 25 a 40 años, que le guste Internet y que sepa contratar por la Red.

### **También habéis lanzado un servicio llamado 'XPRS' de contratación de seguros a través del móvil, ¿en qué consiste?**

Es un complemento a nuestra venta por Internet. A través del móvil se puede presupuestar y contratar, igual que en la Web, pero también puedes presupuestar por el móvil y terminar la contratación por Internet. Te damos la facilidad para que, mediante códigos. Es una herramienta de soporte a la venta principal, que es Internet, y para productos temporales. Si tienes la necesidad de usar durante unos días un seguro de coche, pues nosotros te lo facilitamos. Otra ventaja que tiene esta modalidad es que, si te compras un coche en el concesionario, pues lo puedes contratar ahí mismo. Sales con tu coche y tu seguro a cuestas.

<http://www.prnoticias.es/content/view/10014121/180/>