Publicado en Madrid el 25/01/2021

Antiseguros se convierte en líder en contrataciones en 2020

Es difícil ver en España pequeñas compañías, que en cualquier ámbito de negocio, superen a los gigantes mundiales. Esto ha pasado con Antiseguros. Una pequeña aseguradora online que en 2018 estuvo apunto de quebrar y que en 2020, tras sufrir una transformación digital y de productos se ha convertido en líder en número de contrataciones, superando incluso a las compañías aseguradoras más célebres y conocidas del país

Antiseguros es de esas compañías, con pocos empleados y de carácter online y digital, que, como todas las compañías que están apareciendo en estos tiempo ya sea en banca digital, seguros o ventas ha logrado vencer y posicionarse como líder en contrataciones de seguros y servicios privados alcanzando una inmensa cuota de mercado y número de clientes durante 2020. Quizás de las pocas compañías que, tras un año fatal para millones de negocios y empresas, ha conseguido superarlo con creces ante la adversidad provocada por el Coronavirus y la consecuente Crisis Económica.

Ante tal éxito se ha conocido de primera mano y en boca de su máximo directivo (Alvaro Gimenez, CEO) todo el trabajo realizado que ha posicionado a esta empresa entre las líderes, tras vencer una década de fracasos y casi quiebras. Como siempre se dice, detrás de una gran empresa hay un gran gestor o gestores. En este caso, su CEO explica que el motivo principal del éxito de Antiseguros es que "las buenas ideas aún pueden existir y ser creadas".

Antiseguros era una compañía que desde 2010 estaba posicionada como un foro donde sus usuarios debaten todos los temas relacionados con sus compañías de seguros. Luego, cuando comenzó a tener un gran volumen de usuarios, empezó a comercializar seguros para coches, casas, salud, etc. es decir hacía lo mismo que el resto de compañías aseguradoras. Al ser casi imposible competir con los grandes de los seguros y tras invertir cada vez más cantidades de dinero, se dieron cuenta del fracaso y en consecuencia se encontraron frente a una quiebra asegurada. "Yo, al enterarme, quise hablar con ellos para quedarme con su dominio, que aun seguía existiendo como foro, y su licencia aseguradora de Luxemburgo. Luego, simplemente realicé una transformación completa. Vi lo que los usuarios necesitaban en la vida real, conocí y me interesé de sus quejas y sugerencias frente a las aseguradoras de toda la vida para cambiar todo esto y ofrecer un servicio y una calidad nunca vista antes", explica Alvaro Gimenez.

Renacimiento y posicionamiento de la empresa

El mundo de los seguros es cada vez más competitivo, y sin embargo, esta pequeña empresa se ha hecho un hueco entre las mejores del país. Su volumen de contrataciones aumentó durante 2020 y pese a la pandemia del Coronavirus y la consecuente Crisis Económica ha aumentado encarecidamente el número de clientes. Algo chocante en los tiempos que corren.

El momento en el que esta empresa pasó de ser nada a serlo todo no es por pura casualidad ni suerte. Siempre que un negocio triunfa o fracasa es por las personas que están detrás de la empresa, es

decir, sus directivos y empleados. Tal como cuenta Alvaro Gimenez: "En Diciembre de 2019, tras quedarme con lo poco que tenía esta compañía me puse manos a la obra para levantarla, no podía pensar jamás semejante éxito, ni siquiera lo tenía previsto. Yo solo quería demostrar cómo levantar una compañía desde la nada, qué es lo que me gusta y llevo haciendo desde los 15 años, luego me suelo aburrir y a otra cosa."

El proceso para llevar a Antiseguros al éxito no fue sencillo. Alvaro explica que, una vez adquiridos el dominio y la licencia, tuvo la idea de cómo transformar la atención al cliente y por ende su satisfacción, evitando así los errores que cometen las grandes compañías aseguradoras. "Luego únicamente tuve que pensar como ciudadano y no como empresario. Yo como ciudadano no quiero un seguro de robo para mi propiedad, si luego resulta que entran Okupas a mi vivienda, me la destrozan y me roban todo y ese seguro no es capaz de cubrir", afirma. Por ello, comenzó a diseñar una red de seguros únicos en el mercado, completamente diferentes a los habituales y que realmente, y está demostrado por sus clientes, se usarán en algún momento. Muchos de estos seguros realmente son servicios.

"Nuestros clientes se suscriben a estos servicios o seguros como el que se suscribe a Netflix o HBO. Nuestros contratos son pequeños, de 5 hojas máximo y sin tanta palabrería ni letra pequeña. Queremos que nuestros clientes lean de verdad lo que están contratando y no solo ojeen por encima un contrato de 140 páginas como hacen el resto de compañías. Al final, el éxito ha venido por cambiar este concepto de 'Aseguradora' ".

Volumen de negocio y facturación

Si se analizan los datos de la compañía, se puede observar que un gran porcentaje de su facturación proviene de los servicios que venden y no de sus pólizas de seguros. Los servicios son el 50% aproximadamente de su volumen de negocio. Tras analizar estos servicios, es fácil darse cuenta que muchos de ellos son únicos en un mercado digital muy competitivo. La ocurrencia y el buen humor que destacan en su web, quizás sean parte del éxito de esta compañía.

Tal como indica Alvaro Gimenez: "La inversión inicial del proyecto fue únicamente de 4.500€, lo que costó ponerlo en marcha digitalmente, incluyendo publicidad online. Aunque no se lo crean, cientos de empresas digitales novedosas y que son 'exitazos' han costado muy poco. Luego, al ver que se empezaba a facturar y los clientes ya satisfechos nos recomendaban encarecidamente, ganamos más y más clientes. Todo lo que ingresamos lo invertimos para seguir mejorando".

En este sentido, la satisfacción del cliente que contrata esta compañía suele ser muy buena ya que la mayoría afirman que "contratar esta compañía ha sido lo mejor que han hecho en su vida".

Personal y plantilla

Antiseguros tan solo cuenta con 10 personas que forman parte de su plantilla fija, el resto son Partners. Compañías, autónomos y particulares externos a ellos que cobran el 50% del contrato del cliente o bien un importe acorde a tablas de precios predefinidas. "Lo que sí hacemos es tratar de escoger a los mejores profesionales de cada sector que necesitamos. Les conocemos antes de llegar al acuerdo y cotilleamos su vida profesional, las opiniones que tenga, si son currantes y eficientes, etc. quiero solo a los mejores, como ya he dicho antes. Y ellos cada vez están más contentos con el

acuerdo comercial con nosotros ya que reciben 5 veces más de trabajo", explica.

Gimenez afirma que llegar hasta aquí se ha conseguido con poco personal y sin ayudas externas: "esto se traduce en que al final es la gente de tu alrededor la que lleva al éxito una compañía, saber elegir a los mejores".

Previsiones de futuro, o no

"En la vida pueden pasar miles de cosas que cambian tu día a día de la noche a la mañana. Por ejemplo, ahora compañías enormes y centenarias están cayendo como moscas, hemos tenido el Coronavirus, tormentas, riadas, etc. mejor no pensar en dónde estaremos mañana ni a nivel particular ni como compañía".

Antiseguros, y en este caso su CEO Alvaro Gimenez, prefiere "no pensar tanto en el futuro y disfrutar el momento" para seguir manteniendo este nivel de éxito.

"Lo que sí me gusta es visualizar el futuro, es decir, donde estaré yo dentro de unos años o donde estará la compañía. Visualizo a la compañía como una de las grandes del mundo, y me encanta, pero no me visualizo yo en ella. Como ya le he dicho antes, me gusta montar negocios, posicionarnos y que lo lleven los empleados" puntualiza.

En estos momentos, Alvaro Gimenez confirma que, además de guiar Antiseguros, está colaborando en un proyecto de Estados Unidos denominado Mindscontrol. "Siempre me ha gustado la meditación, las hipnosis y todo lo relacionado con mejorar mis capacidades mentales por eso me he involucrado aquí", termina.

Datos de contacto:
Esmeralda Luque
Periodista de European Entrepeneurs
+34902750735

Nota de prensa publicada en: Madrid

Categorías: Nacional Marketing Emprendedores E-Commerce Seguros Digital

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es