

Liberty alcanza los dos millones de pólizas de seguros de automóvil en España

- **La compañía americana**, que cuenta con más de 100 años de historia, **ha invertido 100 millones euros en Europa en transformación tecnológica** y en la creación de un ecosistema digital propio y ofrece productos modulares diseñados para que cada conductor pague solo por lo que necesita.
- Según el último ranking publicado por ICEA*, la compañía de seguros ha experimentado un **crecimiento anual en primas de automóviles del 1,41% durante los primeros nueve meses del año**, hasta los 395,6 millones de euros.
- Liberty **es la segunda aseguradora que más crece entre las diez mayores compañías de seguros de automóvil en España** en este período, consolidándose en la séptima posición en el ranking de automóviles por entidades.

Madrid, 9 de diciembre de 2021

Liberty ha alcanzado los dos millones de pólizas de seguros de automóvil en España, consolidando su posicionamiento en el ramo. Según el último ranking publicado por ICEA, la compañía, que está acometiendo un profundo proceso de transformación tecnológica, ha experimentado un **crecimiento en primas hasta el tercer trimestre del 1,41%, hasta los 395,6 millones de euros**. Este **crecimiento superior a la media del ramo (-0.9%) la convierte en la segunda aseguradora que más crece en autos** entre las diez mayores en comparación con el mismo periodo del año anterior.

La aseguradora se consolida así en séptimo lugar en el ranking de automóviles por entidades en España. Liberty, que cuenta con más de 100 años de historia, **ha invertido 100 millones euros en tecnología para convertirse en la primera aseguradora 100% digital en la nube en Europa** y a construir todo un ecosistema digital propio desde cero. La combinación de experiencia y transformación tecnológica es la apuesta de Liberty para crecer y afianzarse como aseguradora de referencia para los conductores españoles.

“Estamos muy orgullosos de haber alcanzado esta cifra que pone de manifiesto el gran esfuerzo que estamos realizando en entender las expectativas de los clientes y en desarrollar productos que se adapten a ellos. Nuestro objetivo principal es agilizar, a través de la apuesta por la tecnología, la personalización de las coberturas de nuestros productos para seguir facilitando que el cliente pague solo por lo que necesita”, explica **José Luis García Camiñas, Director Ejecutivo de Producto de Liberty Seguros en el mercado europeo**.

Dolors Sánchez, responsable de Autos del área de Producto de Liberty en España, destaca que esta cifra es especialmente relevante considerando el actual contexto de mercado: “En este entorno es más importante que nunca el ser flexibles y poder ofrecer una experiencia ágil, sencilla y personalizada el que la compañía está creciendo por encima del mercado. Crecer por encima del mercado es motivo para seguir trabajando en esta dirección”.

Crecimiento de Liberty en Europa

Como parte del proceso de transformación y crecimiento, el pasado mes de octubre la compañía anunció el lanzamiento de su marca Génesis en el mercado portugués. Se trata de su primer canal de venta directa en el país 100% en un ecosistema digital, creado gracias a su inversión en tecnología, centrado en la comercialización de seguros para automóviles y orientado a aquellos clientes que buscan soluciones online con una nueva oferta de coberturas como la de vehículos eléctricos.

* ICEA, informe "Evolución del Mercado Asegurador a septiembre. Año 2021" Publicación número 1675. Página 49, Ranking Entidades.

Con este plan, la aseguradora persigue consolidar su posicionamiento entre las compañías líderes de seguros en los mercados en los que opera a través de la atracción de nuevos clientes y la diversificación de sus canales.

Liberty, productos y servicios adaptados a cada conductor

En el marco de su estrategia, la compañía busca seguir trabajando en su nueva oferta modular, diseñada para que sus clientes sólo paguen por aquello que necesitan bajo el lema **“Paga solo por lo que necesitas”**. En este sentido, dentro del sector de auto, la compañía ha replanteado su oferta hacia un producto base que puede personalizarse totalmente en función de las necesidades y el uso que los clientes hagan de su vehículo, optimizando el coste final de la prima. Actualmente, el seguro modular de Auto de Liberty puede ser contratado en hasta seis paquetes de coberturas diferentes: el de asistencia estándar y plus, el de Indemnización Plus, Capital Conductor, Taller, el de daños por Naturaleza y el de Sustitución/Sustitución Plus.

“Estos paquetes de coberturas permiten a la compañía ofrecer protección a sus clientes ante lo inesperado a través de opciones de personalización en función de sus necesidades en cada caso. Además, esta oferta modular resulta muy cómoda en cuanto al momento de la renovación de las pólizas, ya que permite incluir o excluir servicios anualmente en función de las necesidades del cliente”, explica José Luis García Camiñas.

El importante papel de los mediadores

La compañía también ha querido agradecer este gran hito en el sector auto a los mediadores, sus principales socios, este logro ya que este canal clave representa aproximadamente el 60% del negocio de la compañía aseguradora. “Los mediadores y corredores de seguros nos ayudan a conseguir ese trato cercano con el cliente, algo que nos ayuda mucho a la hora de escuchar y entender sus necesidades reales. Haber alcanzado esta cifra es algo que no podríamos haber hecho sin su trabajo y dedicación”, concluye José Luis García Camiñas.

Sobre Liberty Seguros

Liberty Seguros es la operación más grande de Liberty Mutual Group fuera de EE. UU., que incluye bajo una misma estructura legal los negocios de España, Portugal, Irlanda e Irlanda del Norte.

Liberty Mutual Group, fundada en 1912 con sede en Boston, es el 3.º grupo asegurador de No Vida en EE. UU. con más de 50.000 empleados distribuidos en más de 800 oficinas en 30 países. Desarrolla su actividad en estos tres mercados a través de distintas líneas de negocio, principalmente Auto, seguido de Hogar, Vida y Líneas Personales, siempre buscando la mejor experiencia para sus clientes, mediadores y empleados.

Cuenta con una eficaz y sólida estructura de negocio multicanal que opera a través de Mediadores y Socios, así como en Directo (teléfono y canales digitales) distribuyendo productos de distintas marcas: Liberty Seguros en Portugal y España, donde también se comercializan las marcas Génesis y Regal; y Liberty Insurance en Irlanda. Liberty Seguros opera en España desde 2001, en Portugal desde 2003 y en Irlanda desde 2011.

Con el objetivo de mejorar la experiencia de clientes y mediadores, la aseguradora ha unido estos negocios centrando sus esfuerzos en el desarrollo de sus capacidades digitales y la innovación en sus productos y servicios. Todo ello poniendo foco en las personas desde una perspectiva abierta y diversa, marcada por la responsabilidad, la mejora constante y la sencillez. Persiguiendo un mismo propósito global: “Existimos para ayudar a las personas a disfrutar el presente y mirar con confianza al futuro”.

Puedes seguir las novedades de Liberty Seguros a través de nuestro perfil en Twitter, Facebook, Instagram y nuestras noticias en la sala de prensa.



Para más información: LLYC - Agencia de comunicación
Tel.: +34 915 63 77 22 liberty@llorenteycuenca.com

