

Liberty supera el medio millón de clientes residenciales

- ▶ La compañía multinacional asegura ya a más de 500.000 hogares en España.
- ▶ La división de hogar es uno de los pilares en la estrategia de crecimiento de Liberty en España, basada en la transformación tecnológica de la compañía para favorecer la flexibilidad en la oferta de productos.
- ▶ Liberty se afianza en el mercado español en un contexto en el que los fenómenos meteorológicos han supuesto un incremento de la siniestralidad.

Madrid, 17 de febrero de 2020 – La compañía multinacional aseguradora Liberty se afianza en el mercado español superando 500.000 pólizas de hogar. Estos resultados son el reflejo de una estrategia basada en una apuesta por la tecnología y la flexibilidad en la oferta de productos.

La amplia red de mediadores de la compañía, clave en la estrategia de desarrollo de negocio de Liberty en España, ha suscrito 310.000 pólizas en total, de las cuales 60.000 son nuevas pólizas generadas en 2019.

Más de 90.000 pólizas se captaron a través de acuerdos con socios, principalmente bancaseguros, gracias a la gran flexibilidad y adaptabilidad de los productos que Liberty pone a su disposición.

Además, más de 100.000 clientes han contratado de manera directa sus pólizas a través de la web, la Oficina de Clientes o del teléfono.

“Los clientes residenciales son prioritarios en la estrategia de crecimiento de Liberty. Gracias a nuestra oferta de productos de seguros de hogar flexible, adaptados a las necesidades particulares de cada tipo de negocio y cliente, y atendiendo así a sus particularidades concretas, podemos garantizar un traje a medida que potencia la experiencia cliente y la relación de éstos con la compañía en el largo plazo”, asegura Juan Miguel Estallo, Director Ejecutivo de Producto de Liberty.

El incremento de la confianza de los consumidores en Liberty se produce en un contexto de mercado complejo. Desde 2017 los fenómenos meteorológicos adversos han supuesto un aumento entre 2 y 3 puntos de media en la siniestralidad ligada a los productos de hogar.

Una estrategia de crecimiento sustentada en la eficiencia, la flexibilidad y la tecnología para la mejora de la experiencia del cliente

La intensa transformación tecnológica que está llevando a cabo la compañía, permitiendo una adaptación rápida y eficaz a las necesidades específicas de los clientes, ha permitido el afianzamiento en este ramo. En esta línea, el Plan de Hogar para la compañía en España pasa por el desarrollo de productos flexibles que se adapten a las necesidades de cada cliente y de cada canal de venta, según sus particularidades concretas y garantizando la cobertura de los riesgos determinados; mejorando, así, la experiencia del cliente.



La estrategia de Liberty conlleva, además, una mejora de la eficiencia de compañía que se refleja en un sistema de sofisticación de las tarifas de cada producto, adaptando el riesgo y flexibilizando la oferta a cada perfil específico.

Acerca de Liberty Seguros

Liberty Seguros pertenece a Liberty Mutual Group, tercer grupo asegurador en No Vida en EEUU. Liberty Seguros opera en España desde el año 2001 a través de un modelo de gestión en el que sus mediadores y clientes son el centro de su estrategia.

Liberty Seguros cuenta con un sólido posicionamiento en el ramo de No Vida, y tiene en la diversificación de productos, con seguros multirriesgo para empresas, accidentes... su principal objetivo para los próximos años.

La compañía cuenta con una eficaz y sólida estructura de negocio multicanal que opera a través de Mediadores y Socios, bajo la marca Liberty Seguros y a través del Negocio Directo (teléfono e Internet) con las marcas Génesis y Regal.

Puedes seguir las novedades de Liberty Seguros a través de nuestro perfil en twitter: [@GrupoLiberty_es](https://twitter.com/GrupoLiberty_es)
Accede a la [sala de prensa](#)

Gabinete de prensa:

Verónica Muñoz - Noelia Barrientos

Tel: 91.577.92.72

veronica.munoz@evercom.es - noelia.barrientos@evercom.es