



miotroseguro.com es un soplo de aire fresco en el sector de la mediación

Un sueño hecho realidad

Unas ideas; unos conceptos; un guión de lo que es Miotroseguro.com podría resumirse así:

Una idea > Innovadora> hacer lo que sabíamos hacer > por internet

Un desafío > Compartir lo que sabemos con todo el mundo

Una ilusión > ganarnos la confianza del cliente > del mismo modo que siempre > profesionalidad, honestidad, rigor > por medios diferentes > internet

Un propósito > que otros mediadores > puedan aprovechar nuestro esfuerzo, conocimiento, inversión e ilusión > trabajando en red y colaborando; ayudándonos mutuamente >

Miotroseguro.com/profesional

Para lograrlo **hemos puesto trabajo, tecnología**, inversión, y compromiso de servicio; elementos esenciales de la labor de un mediador profesional, y lo hemos hecho en internet.

Somos una pyme, pero somos grandes en nuestros objetivos.

Innovación: Parece fácil decir **que hemos conseguido realizar lo que sabíamos por internet**, pero no lo es.

¿Qué innovación hemos traído al mercado? Se comprende viendo qué hacen otros. Denominados comparadores, o agregadores, comparan precios. Con ellos un cliente sólo puede comprar [Commodities](#), bienes de consumo sencillos que no se diferencian. Cuando la necesidad y el producto son complejos, el cliente ha de invertir mucho tiempo en saber qué le conviene.

Nuestra innovación consiste en ofrecer asesoramiento por internet. No ofrecemos un conjunto ordenado de precios recibidos de las aseguradoras mediante una comunicación webservice automática; sino que **aportamos el resultado de nuestro análisis técnico** de la oferta de mercado, y sus elementos esenciales.

Se nota en la forma en que **servimos el resultado**. En miotroseguro.com el scroll vertical que hace el usuario con su ratón es necesario **para navegar hacia abajo las coberturas y diferencias entre distintos productos**, no para observar una lista de aseguradores ofreciendo lo mismo; un precio bajo.

En lugar de webservice automático, **nuestros actuarios y programadores construyen los productos “en casa”**. Cualquiera con tecnología puede ofrecer una lista de aseguradoras y precios. **Asesorar a un cliente en un lenguaje comprensible**, es otra cosa; [Ejemplo](#).

Para ello, hemos necesitado del concurso de la innovación. **Repensar el negocio**; formular la idea del mismo bajo un

paradigma nuevo; **el cliente no va a tener la oportunidad de vernos**; hemos de asesorarles y resultar creíbles con nuestro impacto por internet. Eso **nos ha llevado a ofrecer en línea mucho más**. Y para ello, debíamos ser más profesionales, estudiosos, precisos, ágiles y fáciles de entender que antes. Esto ha sido el gran reto. Nuestro blog.miotroseguro.com y nuestro "[Consultor Online](#)" son el mejor producto de ese esfuerzo.

Desarrollo tecnológico:

Había que hacerlo por internet, pero la **tecnología** debía estar **al servicio del negocio**, y no al revés. Por eso **construimos un edificio netamente comercial**. Vender más y más lejos con la misma calidad. Ser **capaces de construir múltiples web** por producto, por cliente, por segmento, por distribuidor, por mediador. Este reto no podía ser entendido sólo por los tecnólogos, por eso la tecnología es propia, y los programadores están aquí, en Miotroseguro.com.

Desarrollamos una arquitectura comercial en torno a un portal de asesoramiento preciso; **capaz de mostrar cotizaciones complejas** e incluso [cálculo actuarial](#).

Innovación fue **adaptar la tecnología al mercado: clientes y aseguradores**; por ello Miotroseguro.com es capaz de seguir cualquier idea de negocio asegurador o cualquier necesidad de los clientes.

Debía poder alimentar el trabajo de muchas personas; por eso Miotroseguro.com ha sido concebida para estar **al servicio de un mediador profesional tan grande como se quiera**; siempre enfocados a la venta. **Miotroseguro.com es un constructor de oportunidades comerciales**. Las genera de forma exponencial.

Alberto Vázquez comenta: "A veces pienso que si tuviéramos la misma plantilla que los grandes mediadores, nuestra presencia en internet sería apabullante, y nuestra ventas escandalosas".

Iniciativas de comercialización:

miotroseguro.com **genera de manera constante iniciativas de comercialización**, muy flexibles, que pone al servicio de clientes, aseguradoras, mediadores, y distribuidores.

Portales para profesionales, para grandes **empresas** y sus **empleados**, para asociaciones, empresas de viajes o de internet, **son** algunas de nuestras **realidades de hoy**.

En la actualidad, con más de **20 portales** instalados, somos suministradores permanentes de soluciones aseguradoras muy variadas para los más diversos target; con más de **40 productos creados**, y con una vocación constante de asesoramiento y servicio; **estamos ayudando activamente a otros mediadores a vender más**.

Acerca de miotroseguro.com

miotroseguro.com, herramienta tecnológica de la correduría de seguros PREVIDA, es un broker virtual de servicios profesionales dirigido a empresas y particulares, diseñada para ahorrar costes y tiempo en la búsqueda y contratación de un seguro. miotroseguro.com está compuesto por profesionales independientes que estudian cada necesidad, asesorando sobre los productos de diferentes compañías.

Para más información:

Alberto Vázquez
miotroseguro.com
Tf: 902.74.79.78 e-mail:
albertovazquez@previda.es