

Convertir una mutua local en líder nacional

Una aseguradora líder en su región, históricamente focalizada en el seguro de automóvil en Madrid, inició en 2011 un ambicioso proceso de expansión para convertirse en un actor multirramo a nivel nacional. Para afrontar este reto, buscaba un partner capaz de **operar directamente procesos de inteligencia competitiva** de alto valor, aportando una mirada externa del mercado y un acompañamiento continuo en la toma de decisiones clave.



La propuesta: el Observatorio de la Competencia

Un sistema de inteligencia competitiva que traduce la información del mercado en decisiones estratégicas de alto impacto. ¿Cómo?



1: visión total del entorno

Monitorizamos de forma continua datos del mercado, la competencia y los clientes, para ofrecer una lectura completa y accionable del entorno.



2: alertas que anticipan movimientos

Notificamos diariamente los cambios críticos del entorno y señalamos oportunidades y amenazas, permitiendo reaccionar antes que el mercado.



3: inteligencia que mueve la estrategia

Transformamos los hallazgos en recomendaciones estratégicas que activan decisiones de alto valor en pricing, propuesta de valor, captación, retención y posicionamiento competitivo.



Acompañamiento directo a la dirección

Mensualmente, presentamos las conclusiones e ideas clave a la dirección.



El resultado: un liderazgo consolidado.

Hoy, la compañía es la **#2 aseguradora multirramo** de España, superando el 10% de cuota de mercado (cierre 2024). Desde 2014, mantiene un **crecimiento medio anual del +21%** de primas captadas.



Una alianza estratégica a largo plazo

Acompañamos a esta aseguradora desde el 2011, operando directamente sus procesos de Inteligencia Competitiva.

No solo entregamos inteligencia: acompañamos en la ejecución de su estrategia competitiva.

Un ejemplo concreto: cómo pasar de la observación a la estrategia

¿Qué observamos? Compra-venta de viviendas en máximos históricos; aumento de búsquedas digitales sobre “reformas”; incremento de inversión publicitaria en soluciones de financiación para reformas.



¿Podríamos lanzar una propuesta de valor enfocada en el mercado de las reformas para el hogar?



Propuesta: crear un paquete “Hogar en reforma” que no solo ofrezca cobertura adaptada, sino también opciones de financiación, calculadora de costes y consejos en la web.