

[blog.ready4ventures.com](http://blog.ready4ventures.com)

## [READY4VENTURES ENTREVISTA](#) [A....MOTOPOLIZA.COM](#)



Como iniciativa, **Ready4Ventures** comenzará a publicar cada semana entrevistas a los emprendedores responsables de proyectos registrados en su plataforma.

Uno de las preocupaciones de Ready4Ventures es ofrecer a sus usuarios la máxima seguridad, y relacionado con ello, queremos presentar como primera entrevista a Antonio Santolaya quien nos habla de su proyecto **MOTOPOLIZA.COM**, que es una nueva forma de encontrar el mejor seguro, *creado por moteros y sólo para moteros*.

**R4V-** *Cuéntanos ¿cómo surgió la idea?*

**A.S-** Motopoliza.com nace ante la inquietud de un grupo de profesionales del mercado asegurador, internet y las nuevas tecnologías, que, totalmente desmotivados ante la manera en que se están interrelacionando los usuarios con sus aseguradoras a través de la red, intentan diseñar una nueva forma de buscar, calcular, comparar y contratar un seguro por internet.

Además de eso, se da la circunstancia que todos disfrutamos, de una u otra forma, de la moto: desde circular en scooter en ciudad, motos de carretera, o motocross.

Si sumas los ingredientes, el resultado era obvio: estaba claro que existía una ventana de oportunidad clara para intentar desarrollar una propuesta de forma distinta, replanteándonos desde el principio los distintos modelos que podemos encontrar en la distribución de seguros por internet, y totalmente adaptado a las necesidades de un motero.

En resumen: queríamos ofrecer un servicio al motero, donde pudiera calcular, sin conocimientos aseguradores, el precio exacto de más de 25 seguros distintos, y contratarlo directamente por internet. Sin necesidad de usar el teléfono.

**R4V-** *¿Quiénes son los fundadores?*

**A.S-**Perfiles complementarios: Por un lado Andrés de Suñer es un ingeniero informático y gerente de consultorías de desarrollo que se ha implicado 100% en el proyecto, con

más de 25 años de experiencia en proyectos en el mundo asegurador. Por otro lado, Santiago Zabala y Sergio Fernández son dos arquitectos de software con 10 años de experiencia cada uno en el desarrollo de tecnología .net en entornos aseguradores de misión crítica. Especializados en front-end e integración, aportan visiones muy distintas y valiosas sobre el proyecto.

Jorge Llerandi es un corredor de seguros con mucho éxito y más de 25 años de experiencia: su conocimiento del sector, contactos, y la estructura aportada son de incalculable valor para el proyecto.

Por mi parte, aunque procedo del mundo de la consultoría tecnológica, he trabajado en plantilla de importantes aseguradoras internacionales en áreas como e-business, marketing o venta directa.

Pero, *lo más importante*, todos tenemos *auténtica pasión* por el mundo de internet y las posibilidades de negocio que genera.

**R4V-** *¿Cuándo la fundaste?*

**A.S-** La empresa se fundó en el año 2010. Sin embargo las primeras ideas y esbozos se remontan al año 2009. El time-to-market era básico para la operación ya que intuíamos que las motocicletas iban a ser un objetivo claro de las aseguradoras a corto plazo, pues el mercado del automóvil se encuentra muy saturado en cuanto a la oferta en internet.

Pese a las prisas, decidimos que el proyecto tenía que incorporar una arquitectura sólida, que permitiera la escalabilidad del negocio, y se ha desarrollado en base a las mejores prácticas de Microsoft. Además formamos parte de la [iniciativa Microsoft Bizspark](#) que nos ha permitido acceder a toda la base de conocimientos de **Microsoft**, además de muchas otras ventajas.

El haber desarrollado el proyecto de una forma tan sólida y consistente nos permite ahora integrar nuevas aseguradoras al panel en menos de dos semanas, lo cual es un éxito y nos proporciona mucha más capacidad de acción que otras plataformas de comparación de seguros.

**R4V-** *¿A quién va dirigido?*

**A.S-** Partimos de una base: todo lo relacionado con el mundo del seguro se percibe, por parte de los moteros, como un trámite engorroso, algo negativo. Queremos intentar cambiar esa perspectiva. Primero, ayudando a calcular, sin introducir ningún dato personal ni vinculante, en 60 segundos. Segundo, permitiendo contratar por internet y sin salir de la página. Con un lenguaje claro, con el precio más bajo posible.

Y tercero, como correduría de seguros, proporcionando ayuda y servicio

La misión del proyecto es permitirle simplificar la búsqueda y contratación del seguro, ahorrar dinero en el presupuesto de seguros de los moteros, y facilitarle las gestiones que necesite con su aseguradora en el futuro. Ayudar al cliente, asesorarle, de forma proactiva.

**R4V-** *¿Cómo lograste ponerlo en marcha? ¿A qué fuentes recurriste?*

**A.S-** El proyecto ha sido 100% autofinanciado. El desarrollo tecnológico es algo muy caro y en ese sentido, como muchos otros proyectos y emprendedores, se ha logrado a base de esfuerzo, muchas noches sin dormir, y mucha ilusión por parte de todos los integrantes del equipo. En paralelo, el proyecto se ha podido autofinanciar con otros proyectos que hemos desarrollado, por ejemplo, implantar nuestra tecnología en una aseguradora de primer nivel que confió en la capacidad tecnológica y totalmente orientada al negocio por parte de todo el equipo.

Recurrir a la financiación es un tema delicado, y hay que tener muy claro qué objetivos se persiguen, y que se cede a cambio. En nuestro caso preferimos desarrollar el proyecto y analizar con resultados objetivos, y no con powerpoints o excels estimativos, la potencia del proyecto. En este caso el resultado no ha podido ser más satisfactorio. Creemos que no podría haberse realizado en menor tiempo por mucha financiación inicial que se lograra captar, y eso permite diseñar el mapa de ruta con mucha objetividad.



**R4V-** *¿Qué problema-s soluciona?*

**A.S-** Como comparador de seguros, permite que el usuario acceda a distintos seguros con una única petición de datos. *Sin llamar por teléfono*. Además posibilita que el cliente pueda contratar e imprimir su póliza en *tiempo real*, con lo que hemos tenido muchos casos fascinantes de clientes que han calculado su precio en *60 segundos*, y contratado en *3 minutos*. Además intentamos explicar las complicadas terminologías aseguradoras en un lenguaje claro transparente, y siempre orientado al motero. Para la industria aseguradora, el seguro de moto es un "subproducto" del seguro del automóvil. Para nosotros es básico que el motero entienda los aspectos positivos y negativos de su seguro.

**R4V-** *¿Qué ventaja competitiva tiene?*

**A.S-** No solicita datos personales para calcular precios de seguros. No exige vinculación al usuario ni obliga a identificarse o insertar emails. Permite integrar nuevas compañías en tiempo record (esperamos llegar a 40 seguros y 15 compañías antes de julio).

Es compatible con pantallas táctiles, móviles, webtv. Al ser html5 estamos preparados para la nueva generación de navegadores y dispositivos.

Desde el punto de vista tecnológico apostamos por la excelencia y es una de nuestras bazas más claras.

Y por último, es un software multicanal que permite todo tipo de opciones de cobranding y marca blanca.

**R4V-** *¿Cómo te ves de aquí a 5 años?*

**A.S-** ¡Trabajando mucho! Es un proyecto emocionante y que acapara muchas, muchas horas de la jornada de cualquier miembro del equipo. Creemos que tenemos por delante, no sólo una gran fase de desarrollo tecnológico, sino a nivel de producto (incorporaremos poco a poco nuevos productos aseguradores, además del seguro de moto o de accidentes actuales) como, desde el punto de vista de negocio, incrementar el posicionamiento, volumen y gestionar la marca.

Estamos trabajando en un proyecto de *internacionalización* que será el proyecto estrella del próximo año

**R4V-***¿Has acudido a algún concurso? ¿Ganaste? ¿Qué te proporcionó (contactos/ experiencia/nuevas ideas)?*

**A.S-** Este año hemos sido galardonados con el premio Gema a la Innovación tecnológica en el sector asegurador, por [INESE/Reed Business](#), durante la Semana del Seguro 2011. Es un premio codiciado y que proporciona mucha visibilidad en el sector.

Es indudable que ha generado nuevas vías de negocio, y contactos con aseguradoras con las que todavía no estábamos en tratos. Es importante poder acudir a este tipo de concursos: si bien los beneficios no son directamente cuantificables, son siempre acciones positivas.



Por otro lado patrocinamos al Team Motorrad en el [Campeonato de España de Velocidad](#) (CEV) en las categorías Moto2 y Stock Extreme 1000cc. El que el equipo haya sido Campeón el 2010 con la BMW S1000RR y *Javi Forés* ha sido un motivo de orgullo. El campeonato comienza de nuevo este mes de abril y estamos ansiosos de volver a las carreras.

**R4V-** *¿5 cosas que le dirías a un inversor para vender tu proyecto?*

**A.S.-** Le diríamos sólo 3 cosas e intentaríamos hacer una demostración del proyecto. El movimiento se demuestra andando.

1-El mercado de seguros en España supone sólo el 15% del total. Internet es el único canal que ha experimentado crecimiento durante el pasado año, aproximadamente un 40%.

2-El enorme potencial del canal online requiere la mejor tecnología, conocimiento del sector y una vocación por ofrecer el mejor servicio al cliente. Un nuevo modelo que genere una experiencia distinta en el usuario en su relación con el mundo del seguro.

3-Motopoliza.com es la web que, como moteros, nos hubiera gustado encontrar a la hora de calcular, comparar y contratar un seguro de moto. **¿Podemos mostrarte cómo funciona [Motopoliza.com](#)?**

**Si quieres ir rodando, regístrate en [Ready4Ventures](#), podemos hacer que tu proyecto cambie de rumbo y se dirija al éxito.**