

Mondial Assistance reafirma su liderazgo en Internet

Confirma su posicionamiento como líder y experto tecnológico en seguros de viaje on-line, con más de 1.200 contratos vendidos por Internet cada hora, a través de las webs de las principales compañías aéreas del mundo y agencias de viajes de 29 países

Madrid, 22 de enero de 2007, Mondial Assistance, líder mundial en asistencia, seguros de viaje y servicios de atención al cliente, confirma su liderazgo internacional en ventas de seguros de viaje por Internet. Actualmente, las principales compañías aéreas del mundo, incluyendo Iberia, Alitalia, TAP, Aer Lingus, Ryanair, Virgin Blue, Meridiana, Centralwings, EasyJet, HLX, y las más importantes agencias de viajes on-line – ebookers, Expedia, Lastminute, Orbitz, Zuji, Webjet – confían y utilizan eMAGIN, la plataforma tecnológica de Mondial Assistance.

En España, Mondial Assistance está en línea con este posicionamiento y, entre sus principales clientes on-line, figuran además importantes portales de viajes como Terminal A, Rumbo, E-dreams o Muchoviaje, y líneas aéreas nacionales como Spanair, Clickair, Vueling, etc. Las ventas on-line han aumentado más de un 400% respecto al año anterior mientras que el seguro tradicional creció sólo un 20%.

Mondial Assistance rompe barreras y supera los 1.200 contratos a la hora

Erick Morazin, Director de Ventas Internacionales de Viajes del Grupo Mondial Assistance, ha declarado: *«ahora estamos registrando más de 1.200 contratos cada hora. Esta cifra se va ampliando cada día a medida que contamos con nuevos socios no sólo para que utilicen nuestros servicios, sino también para ayudarles con nuestra experiencia a vender mejor sus productos.»*

En 2005, las compañías aéreas transportaron 2 millones de viajeros y las que eligieron la solución de e-Commerce de Mondial Assistance representan más de un tercio de esos pasajeros.

« Más que el potencial tecnológico de la plataforma de ventas on-line, nuestro éxito radica en el desarrollo de toda una gama de posibilidades técnicas, de marketing y comerciales que ayudan a nuestros clientes, al ofrecer múltiples opciones de seguro que se adaptan a las necesidades y expectativas de cada viajero», explica Erick Morazin. *«Nuestros servicios se integran de una manera transparente en las webs de nuestros clientes, y son una parte más de la venta de un billete. Gracias a nuestra experiencia, nuestros clientes han aumentado considerablemente sus ventas de seguros. Ellos mismos también valoran la oportunidad que les damos de poder diferenciarse ofreciendo servicios innovadores a sus clientes.»*

José Luis Gómez Banovio, Director Comercial y Marketing de Mondial Assistance en España, añade *«en nuestro país se sigue la tendencia mundial, somos los mejor posicionados en el sector Internet con diferencia, las ventas de seguros de viajes se dirigen hacia estos canales de distribución, ya que es ahí donde se venden los viajes, y estos clientes quieren elegir todo tipo de suplementos incluido el seguro.»*

Un seguro por cada cuatro viajes

Las ventas de seguros de viaje on-line representan 10 veces el volumen de las ventas realizadas por canales tradicionales. Muchos usuarios de Internet buscan pagar un precio justo por cada uno de los servicios que contratan para su viaje. Quieren identificar cada servicio que pagan y tener la libertad de confeccionar a medida el producto que necesitan. El seguro de viaje, que garantiza el reembolso en caso de cancelación o imprevisto de última hora, se ha convertido en una opción muy atractiva, que se ofrece a un precio más que razonable en comparación con el coste del billete de tren o de avión. En el caso de las

compañías de bajo coste, esta situación es aún más notable y es muy normal que los usuarios aseguren uno de cada cuatro billetes vendidos.

Una oferta a nivel mundial

Actualmente, la plataforma eMAGIN está disponible en 29 países¹. Este número llegará pronto a 34 con la incorporación de Lituania, Letonia, Estonia, Croacia y Malta.

Nuestro servicio ayuda a las compañías aéreas a diferenciarse de su competencia

La competencia entre las compañías aéreas tradicionales se traduce en una guerra de precios o en una rivalidad en cuanto a los servicios que ofrecen. Actualmente, Mondial Assistance ayuda a sus clientes a desarrollar servicios que puedan adaptarse particularmente a cada segmento específico de los clientes. Un claro ejemplo es el seguro de equipaje de esquí que contratan las agencias de viaje que ofrecen paquetes para la nieve. Otras compañías de transporte también pueden integrar todo o parte de las coberturas del seguro de viaje dentro de su sistema de fidelización. Los puntos pueden convertirse en contratos de seguros. En este sentido, la contratación de este tipo de seguros bonifica obteniendo más puntos en los programas de fidelización.

«Nuestra plataforma es tan flexible que podemos definir nuevos productos con nuestros clientes rápidamente y colgarlos directamente en su web», continúa Erick Morazin. «Nuestros servicios pueden aparecer bajo la marca Mondial Assistance o como marca blanca. En todos los casos, nosotros aseguramos plena integración con la web de quien los vende y registramos todos los contratos en nuestra base de datos.»

Mondial Assistance: una intervención cada 3 segundos.

Líder mundial en asistencia, seguros de viaje y servicios de atención al cliente, cuenta con más de 8.100 empleados que hablan 40 idiomas. Posee una red de 400.000 proveedores, 240 corresponsales y está presente en los cinco continentes en 26 países.

Para más información:

José María Espinar / Ruth Loza

Tel: 91 555 01 46

imespinar@grupoblc.com / rloza@grupoblc.com

¹ USA, Canadá, Francia, Reino Unido, Irlanda, Bélgica, Holanda, Dinamarca, Suecia, Noruega, Finlandia, España, Portugal, Italia, Grecia, Austria, Suiza, Alemania, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Australia, Hong Kong, Corea del Sur, Singapur, Taiwán, Nueva Zelanda, Islas Fijii