

ElReferente

Conectando el ecosistema emprendedor

Google

Buscar

Tecnológicos

Sociales

Crowdfunding

Innovadores

Gastronómicos

Robótica

Más...

Innovadores | Entrevista a los fundadores de AvalVida



- La comisión única permite un ahorro en comisiones del 70% frente a las cobradas por bancos.

22/07/2016 | Indra Kishinchand



AvalVida es un proyecto que utiliza la pignoración, el acto de dar o dejar en prenda, de un seguro de ahorro por parte del inquilino para avalar sus obligaciones del contrato de arrendamiento frente al propietario.

Sus fundadores son, Camilo A. Pleschacón, Economista de la Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia y Luis Villar Pérez Licenciado Ciencias Económicas por Universidad Autónoma de Madrid, European Executive MBA, ESCP Europe, Madrid, Oxford y París y Diplomado en Comercio Internacional. Camilo tiene experiencia internacional en aseguradora y banco global en América Latina y Europa; Luis, por su parte, tiene experiencia internacional como directivo, consultor y empresario en sectores industriales y de servicios.

Para ellos, "el creciente mercado de alquiler español está poco desarrollado comparado con otros mercados de la Unión Europea y EEUU", y por eso creyeron necesario dotarle de "una mayor profesionalización y sofisticación con herramientas sencillas y muy competitivas para el inquilino, mediador de seguros y agente inmobiliario".

AvalVida ha formado parte de la **Incubadora Digital Caser**, con el que la aseguradora busca promover la digitalización, impulsar el ecosistema emprendedor y desarrollar el talento en el sector asegurador y en España. Esta innovadora iniciativa, la primera de este tipo en el sector asegurador, se presentó en noviembre y recibió en diciembre un premio de la categoría "Innovación Abierta" del suplemento especializado Expansión Economía Digital.

¿Cómo nació la idea? ¿Qué os inspiró?

La idea surgió del proyecto prestamovida.com. En él se utiliza la misma figura legal para garantizar el repago de un préstamo.

¿Por qué os decantasteis por el sector del InsurTech?

Principalmente por nuestras experiencias profesionales. Nuestros profundos conocimientos sobre el sector de los seguros eran una ventaja.

¿Cuál creéis que es su futuro?

Con lo que respecta a nuestro producto, es un aval de alquiler único, innovador, sencillo y muy competitivo. Permite alquilar cualquier inmueble, por lo que confiamos en tener un futuro prometedor.

¿Cómo funciona AvalVida?

Únicamente hay que entrar en la web y dejar unos datos, sin tener que registrarse. El registro siempre es un obstáculo y por eso lo hemos eliminado. Inmediatamente se obtiene la comisión a pagar y los requisitos en menos de 48 horas.

¿Qué implica que se pague una comisión única?

Esto permite un ahorro en comisiones del 70% frente a las cobradas por bancos.

¿Dónde reside vuestro valor diferencial?

Utilización de la prenda (pignoración) de un seguro de ahorro y la comisión única independientemente de la duración del contrato de arrendamiento son los dos puntos característicos de nuestro producto.

Aseguráis que es posible disponer de AvalVida en tres sencillos pasos, ¿cuáles son?

- Verificación sobre aptitud de seguro de ahorro para aval de alquiler.
- Envío de solicitud, DNI y copias del certificado de póliza y borrador de contrato de alquiler.
- Firma de la prenda en notaría y entrega de llave del inmueble.

¿Qué ventajas tiene el producto para los usuarios?

Las principales ventajas de AvalVida es que los inquilinos obtienen un aval hasta un 70% más económico que otros, en el que no se constituye depósito y se paga una comisión única. Tampoco se pagan comisiones anuales y los gastos notariales están incluidos. Con AvalVida no se necesita contratar productos adicionales y no se requiere nómina ni declaración de la renta. En cuanto a los arrendatarios, la elección de nuestro servicio les facilita el alquiler, les aporta fiabilidad, un aval de alta calidad y liquidez, y el cobre inmediato y seguro en caso de impago de alquileres.

¿Cuánta inversión habéis necesitado para lanzar la empresa?

Hasta el momento no hemos apoyado en lo que los anglosajones llaman las 3Fs, o sea Fools, Friends & Family. Estamos abiertos a un socio minoritario, que no sólo aporte capital sino también valor añadido en forma de contactos, experiencia y conocimientos.

¿Cuál es vuestro modelo de negocio actual?

Generamos ingresos mediante el cobro de la comisión única al inquilino. Los costes de la empresa son principalmente variables y dependen de las operaciones realizadas.

¿Cómo ha sido vuestro paso por la Incubadora de Caser?

Caser nos ha permitido pulir y mejorar el modelo de negocios con herramientas e ideas novedosas. Los comentarios y las aportaciones de los directivos de Caser han sido muy valiosos.

¿Cuál ha sido la evolución del proyecto durante este período?

AvalVida se ha consolidado y sigue generando ingresos.

¿Tenéis previsto lanzar alguna nueva versión o producto añadido?

Sí, por supuesto. En un futuro. El objetivo inmediato es escalar el negocio con el producto actual, porque vemos muchas oportunidades gracias a él.

¿Cuál ha sido el momento más difícil desde que decidisteis emprender?

Sin duda los meses que transcurrieron entre la primera factura y el cobro. Nos consideramos psicólogos que se motivan y animan mutuamente.

¿En qué países o regiones estáis presentes? ¿Queréis internacionalizar AvalVida? ¿Cómo y a qué lugares concretos?

Por ahora sólo en España por el enorme potencial de profesionalización del creciente mercado de alquiler. En Alemania, un mercado varias veces el español y muy profesional y competido, estamos en la fase de conversaciones.

Publicidad

Newsletter

Recibe actualizaciones de nuevas noticias cada semana

Introduce tu e-mail

He leído y acepto la [política de privacidad](#)

Ahora en portada

Innovadores



Catchoom, la empresa líder en realidad aumentada y reconocimiento de imágenes

Innovadores



Espartame, productos en esparto que reúnen diseño, tradición y sostenibilidad

Innovadores

Google, McKinsey y Rocket Internet organizan el Digital Top 50 Awards de Europa.

El Referente
9,967 likes

Like Page

Be the first of your friends to like this

El Referente
+323

Seguir

Publicidad

Volkswagen Jetta.
El ascenso que te das a ti mismo.
Modelo 2017 desde \$57.990.000

Coniza aquí

Gmail for Work
Ahora puedes verte más profesional con un e-mail personalizado.