

# “Los corredores son nuestros aliados estratégicos”

.....

A propósito de la reciente celebración del Día del Corredor de Seguros, Sergio Pestana, gerente comercial de Pacífico Seguros, destaca la solidez de la alianza que han formado con los brókers de seguros, cimentada en acciones estratégicas y herramientas digitales que agilizan su labor y fortalecen la confianza.



En el Perú existe una gran brecha en la protección financiera de las personas. Según el Índice de Inclusión Financiera elaborado por Credicorp, solo el 14% de peruanos cuenta con un seguro privado. Para impulsar el acceso a estos productos y proteger a más peruanos, es necesario desarrollar opciones innovadoras que se adapten a las necesidades de poblaciones no atendidas, así como generar nuevos canales y potenciar los tradicionales, a partir, por ejemplo, de la digitalización. Es el caso de los corredores de seguros, que no solo juegan un papel fundamental en este proceso, sino también son aliados claves para conseguir el objetivo final de protección de más peruanos.

## ¿Cuál es la importancia de los corredores de seguros en la educación financiera?

Los corredores son parte natural en la educación financiera de los clientes, ya que los ayudan a entender la importancia de proteger sus bienes y a

tomar decisiones más conscientes. Además, pueden identificar las coberturas que son más relevantes para cada cliente y aclarar dudas.

## ¿Qué rol tienen los corredores de seguros en los logros de Pacífico Seguros?

Son nuestros aliados estratégicos y han venido trabajando estrechamente con nosotros en nuestro objetivo de inclusión. Nos han ayudado a llegar a nuevos segmentos de mercado, llevando nuestras propuestas de valor a un público más amplio, ya cumplir con nuestro propósito de proteger la felicidad de las personas. Los corredores son el canal hacia donde apuntamos seguir creciendo. Nos han acompañado en nuestra transformación digital, adoptando nuevas herramientas y procesos que agilizan la atención y optimizan la experiencia del cliente.

## Han destacado que Pacífico Seguros trabaja de la mano con los



## brókers. ¿Cómo es esta relación?

Hemos logrado entablar una relación de confianza mutua y comunicación fluida, ya que tenemos un objetivo común: ofrecer la mejor protección a nuestros clientes. La confianza que depositan los corredores en nosotros al recomendar nuestros productos, y la que nosotros depositamos en ellos al brindarles el mejor soporte, nos permite desarrollar una atención más personalizada, lo que se traduce en una mayor satisfacción y fidelización.

## ¿Qué acciones han desarrollado para potenciar el trabajo de los corredores?

Hemos implementado diversas iniciativas para potenciar su trabajo y mejorar la experiencia de nuestros clientes. Así, desarrollamos herramientas

digitales de venta y de posventa para que puedan tener en línea la información que necesitan. Esto ha llevado a que en este 2024 se generen más de 70.000 pólizas a través de nuestros ecommerce para corredores. Además, haciendo foco en los clientes, estamos desarrollando productos para que puedan atender a nuevos segmentos, como –por ejemplo– el producto multirriesgos, ciberseguridad y salud esencial.

## ¿Cómo funciona la plataforma Somos Corredores y cuánto favorece el trabajo de los brókers?

Está diseñada para optimizar su trabajo diario. Esta herramienta les permite realizar gestiones como consultas de pólizas, cotizaciones, emisión de documentos y seguimiento de siniestros. Con más de 7.000 usuarios y

más de 240.000 consultas mensuales, la plataforma se ha convertido en un aliado importante para los corredores, agilizando sus procesos y mejorando la calidad del servicio que brindan.

## ¿Cómo se promueve la capacitación constante en los corredores?

Para ellos, desarrollamos el Programa Campus, que ofrece una amplia variedad de capacitaciones de formación y actualización. Este programa tiene diferentes enfoques, desde soluciones que les permiten mantener actualizada la información de productos y servicios, hasta un programa gerencial en asociación con las principales escuelas de negocio. Gracias a esta iniciativa, logramos capacitar a más de 1.000 corredores en los últimos años, lo que se traduce en una mayor calidad de servicio y satisfacción de los clientes. ●