

LAS DEFINICIONES DE ACOSEG SOBRE EL ROL ESTRATÉGICO DE LOS CORREDORES DE SEGUROS

Impulsada por diversos factores como los cambios de expectativas de los clientes, la necesidad de una buena asesoría y las nuevas normativas del sector, la figura del corredor de seguros ha experimentado una evolución significativa en los últimos años, dice la vicepresidenta de la Asociación Gremial de Corredores de Seguros de Chile (Acoseg), María José Ibarra.

Este actor es un profesional fundamental en la industria aseguradora y su papel hoy va más allá de vender pólizas, posicionándose como un asesor de riesgos y un conductor estratégico en el acompañamiento del cliente según su perfil y necesidades, como en momentos cruciales en términos de sus siniestros y renovaciones. Desempeñan un rol clave en el funcionamiento del mercado asegurador, actuando como un puente entre los ase-

Para la vicepresidenta de la Asociación Gremial de Corredores de Seguros de Chile, María José Ibarra, el papel de este actor ha evolucionado y actualmente se posiciona como un asesor de riesgos y un conductor estratégico en la contratación de pólizas.

POR SOFÍA PREUSS

gurados y las aseguradoras. "Su importancia radica tanto en su función comercial como en su capacidad para aportar confianza, transparencia y asesoría profesional a los clientes", señala Ibarra.

Su alcance comercial, comenta la vicepresidenta de la entidad, es un elemento clave a la hora de definir el rol de este profesional, principalmente porque permite acercar los seguros a las personas y empresas al conocer el mercado local, los perfiles de



los clientes y las necesidades específicas de cada actor del ecosistema. Por otro lado, su papel formativo ayuda a que los asegurados puedan entender los productos y servicios, sus coberturas y sus exclusiones. Esto, a ojos de Ibarra, permite mejorar la calidad de la contratación, reduciendo conflictos y siniestros mal gestionados.

La adaptación al escenario virtual y el aterrizaje de herramientas tecnológicas también ha llegado al rubro en términos de vendedores, asesores y clientes de la industria. A través de la integración de estos instrumentos, el sector ha comenzado a ofrecer pólizas con un mejor ajuste a cada cliente, junto a automatizar procesos en áreas como cotizaciones, renovaciones y el seguimiento de siniestros.

"Esto mejora la experiencia del cliente y fideliza", expone.

Para Ibarra, la industria del corretaje de seguros está en plena transformación y los próximos cinco años estarán marcados por innovaciones tecnológicas profundas, "las que acompañadas con una buena asesoría, fidelizarán al cliente y, según su necesidad, se crearán nuevos productos de acuerdo con sus perfiles, necesidades y lo que el mercado pueda otorgar a nivel global", sostiene.