

Assist Card y Cocha se unen para potenciar ventas y mejorar la experiencia del pasajero

Cocha incorpora asistencias de Assist Card en sus paquetes, permitiendo a los viajeros acceder a coberturas a medida con beneficios adicionales.

Assist Card y Cocha presentaron una nueva alianza comercial diseñada para potenciar la oferta turística y ofrecer coberturas a la medida del pasajero. Este acuerdo establece la distribución exclusiva de asistencias en viaje para los clientes que adquieran sus

paquetes a través de la agencia.

Se trata de un convenio sin integración societaria, donde cada compañía mantiene su total independencia operativa. La alianza se activó durante marzo y funciona bajo un modelo de comisiones por venta, basado en la colocación del producto.



Sergio Purcell, gerente general Cocha; Carlos Stefani, CEO de Assist Card; Marcela Ventura, gerente de Alianzas de Cocha; y Daniel Escolá.

“Cocha y Assist Card somos marcas líderes, y es muy difícil ser líder. Empieza una nueva etapa donde nos vamos a desafiar día a día para seguir revolucionando la industria y quemándonos la cabeza para que todos los viajeros tengan siempre lo mejor”, declaró Daniel Escolá, country manager de Assist Card en Chile.

Las tres propuestas de asistencia son: Viaje único, Multiviaje y Plan anual 365. Al contratar el servicio los usuarios podrán personalizar el servicio según sus necesidades, con coberturas adicionales como protección de equipaje, cancelación, robos, mascotas, preexistencia

de enfermedades y práctica de deportes, entre otras.

Proyecciones de crecimiento en el mercado chileno

Las estimaciones de ambas empresas apuntan a que esta alianza permitirá incrementar las ventas en un 10% durante el primer año, una etapa definida como un periodo de consolidación y ajuste comercial.

Actualmente, del total de pasajeros internacionales de Cocha, un 32% asegura la contratación de una asistencia en viaje. Con este nuevo acuerdo, la agencia espera aumentar esa cifra a un 40% en el corto plazo. 🌐