

CLAVES

› Cotización y emisión online de póliza de automóvil

› La plataforma asigna a un PAS a partir de un cruce de variables

› Cada Productor puede contar con su dirección URL personalizada

Victoria Digital, tecnología con el trato personalizado del PAS

Marcelo Rizzi, Gerente Comercial de Victoria Seguros



En el actual marco de inversiones tecnológicas en la industria aseguradora, ¿qué plataforma digital de venta online de seguros han desarrollado?

—Un par de meses atrás lanzamos Victoria Digital, una plataforma donde los interesados en contratar un seguro pueden cotizar y emitir su póliza de automóvil. Su diferencial tiene que ver con que no es una herramienta que ayuda al Productor en la administración de sus operaciones, sino que se trata de una herramienta novedosa y única de venta a su servicio.

A cada uno de los interesados que ingresan a esta plataforma se le asigna un Productor de la compañía, el cual surge a partir de un cruce de variables, para comodidad del Productor y del posible asegurado. Una vez que el asegurable carga sus datos, el sistema le avisa automáticamente al PAS asignado el ingreso del mismo, por lo que el contacto entre ambos puede ser online. El Productor se contacta con el interesado y le da todo el asesoramiento necesario.

Se trata de una herramienta única en el mercado, ya que quedan excluidos completamente los seguros directos. Todo contacto se deriva a un PAS. Además, ofrecemos que

cada Productor cuente con su dirección URL personalizada, la cual él puede usar con total libertad.

Así, en pocas líneas, la herramienta permite a Victoria Seguros generar prospectos, asesorar, cotizar y emitir en forma directa a través de nuestros PAS.

—¿Qué motivó a invertir en ello y qué expectativas tienen sobre el crecimiento de este tipo de plataformas?

—Hace más de tres años que venimos trabajando fuertemente en todo lo que se refiere a tecnología. Desde ya, los resultados no se ven de un día para el otro, sino que llevan su tiempo. A lo largo de estos últimos años hemos avanzado a pasos agigantados en todo a lo que tecnología se refiere y las expectativas son muy grandes.

La tecnología llegó para quedarse y nadie puede darse el lujo de no trabajar cotidianamente para tener las mejores herramientas tecnológicas. Contamos con herramientas de avanzada, que en todos los casos tienen siempre como prioridad la tarea del PAS. Apuntamos no sólo a facilitarle su trabajo cotidiano, sino a ofrecerle mayores oportunidades de crecimiento.

“Victoria Digital permite generar prospectos, asesorar, cotizar y emitir en forma directa a través de nuestros PAS”

—¿Cuáles son los ramos a explotar inicialmente y cuáles creen que pueden llegar a ser las coberturas propicias para comercializar por el canal online?

—En una primera etapa, lanzamos Victoria Digital para Autos y ya estamos pensando en extenderlo a otros ramos.

—¿En el marco de qué estrategia corporativa se inserta este tipo de desarrollos?

—Hoy en día, y tras varios años invirtiendo sostenidamente en tecnología, ya es percibido como algo natural que nuestros PAS interactúen con nuestra web o la APP mobile lanzada este año. Eso lo hemos logrado con el apoyo de todos y, a pesar de tantas modificaciones, mantenemos nuestra vocación del trato personalizado, el cual no se vio mermado por el ingreso de la tecnología.

Nuestro crecimiento viene de la mano del desarrollo de nuestros Productores y no nos imaginamos otra forma de trabajar. Sobre el PAS se fundamenta nuestro trabajo, siendo éste el centro de nuestro negocio y así lo hacemos en cada paso que damos.

Victoria Digital es un ejemplo de ello, al tratarse de una herramienta alineada con lo que el mercado demanda, con el “plus” para el sector, que pone en primer lugar al PAS. De hecho, en todo este proceso estamos trabajando para incluir a la mayor cantidad de Productores dentro de esta nueva plataforma. ■

