

DE CORREDOR A PLATAFORMA

CÓMO UNA FIRMA DE CORRETAJE TRADICIONAL SE
CONVIRTIÓ EN UNA PLATAFORMA PARA CRECER



**¿TU FIRMA DE CORRETAJE
PODRÍA FUNCIONAR
SEIS MESES SIN TI?**

NO SOY UN EXPERTO EN TECNOLOGÍA

No soy tecnólogo.

No soy consultor de procesos.

No vengo del mundo de las startups.

SOY CORREDOR DE SEGUROS.

Y llevo décadas viendo esta industria desde adentro.



MI LECTURA

35+ AÑOS MIRANDO LA MISMA INDUSTRIA DESDE
DOS LADOS DISTINTOS



25 AÑOS DEL LADO DE LAS ASEGURADORAS

Observando corredores extraordinarios
en lo comercial, pero **repitiendo el
mismo patrón operativo** una y otra
vez.



10 AÑOS COMO CORREDOR DE SEGUROS

Construyendo nuestra firma con la
convicción de que el **problema nunca
fue comercial.** Era operativo.

EL PROBLEMA

Corredores muy buenos vendiendo pólizas, pero no necesariamente igual de buenos gestionando la cartera.

“El futuro del corredor no depende únicamente de cuanto vende, depende de que tan bien gestiona lo que vende”





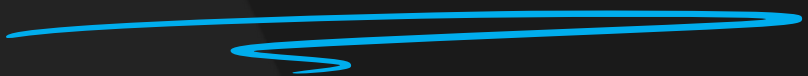
ProBroker
Professional Insurance Broker



LA PREGUNTA QUE CAMBIÓ TODO

Hace 10 años nos hicimos una pregunta:
**¿Cómo crecer sin repetir los mismos errores que
habíamos visto durante años?**

La respuesta no fue vender más. **Fue construir mejor.**



CRECER Y ESCALAR NO ES LO MISMO.

CRECER

Vender más

Más clientes

Más personas

Más ingresos

ESCALAR

Vender más **sin perder control**

Más capacidad

Mejores procesos

Más valor empresarial

“Un ingreso depende de tu presencia. Una empresa puede funcionar sin ti”

NUESTRO PRIMER RETO

Descubrimos algo que cambió nuestro camino:

La tecnología no resuelve el desorden, lo acelera.

Si el proceso es malo → lo hará malo más rápido.

Si el proceso es confuso → lo hará confuso a mayor velocidad.

EL VERDADERO PUNTO DE PARTIDA

ANTES DE CONSTRUIR TECNOLOGÍA, CONSTRUIMOS LA OPERACIÓN.

01 — DOCUMENTAMOS

Qué hacemos

02 — Mapeamos

Cómo lo hacemos

03 — Ordenamos

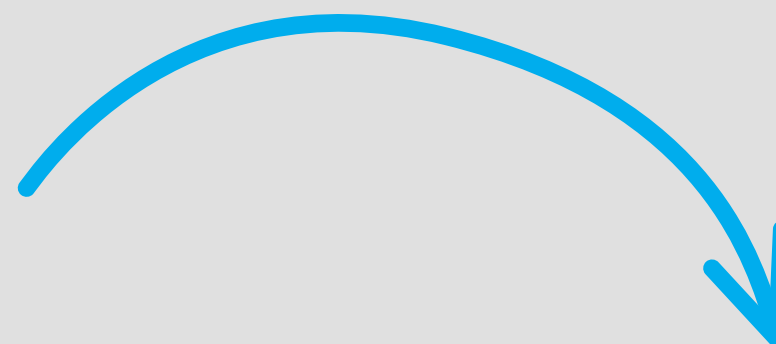
Quién es responsable

04 — Medimos

Qué funciona y qué no

05 — Controlamos

Dónde están los riesgos



**RECIÉN ENTONCES
CONSTRUIMOS
TECNOLOGÍA.**

“Lean Production”

EL GIRO

No estábamos construyendo software.
Estábamos construyendo una capacidad operativa.

Y esa capacidad empezó a resolver algo más grande:
¿Y si esta infraestructura también pudiera ayudar a otros corredores?

"B-WISE"





DE UNA CORREDURÍA A UNA PLATAFORMA

GRUPO PBK



FIRMAS ASOCIADAS



CORREDORES ASOCIADOS



B-WISE



PROBROKER

NO EMPEZAMOS QUERIENDO SER INSURTECH

TERMINAMOS DESCUBRIENDO QUE YA LO ÉRAMOS

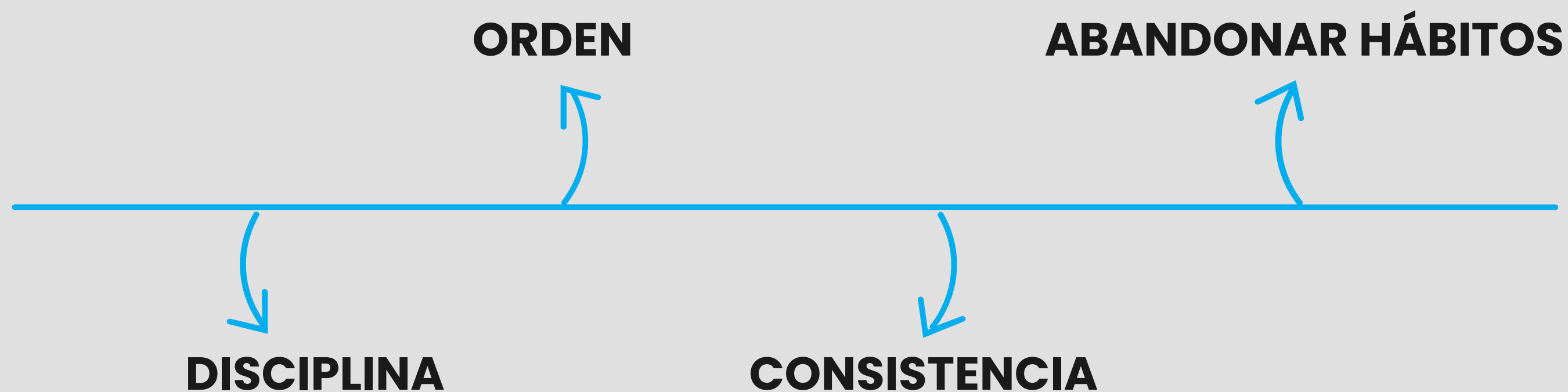
UNA VISIÓN DE NEGOCIO + UNA NECESIDAD REAL + TECNOLOGÍA COMO HABILITADOR
=



Primera plataforma Broker-as-a-Service (BaaS) de Panamá

EL CAMBIO CULTURAL

NO ES UN PROBLEMA DE TECNOLOGÍA. ES UN PROBLEMA DE CULTURA.





LA VERDADERA BARRERA

NO ES TECNOLÓGICA. ES EMOCIONAL.

NO DEPENDE DE

Recursos

Sistemas

DEPENDE DE

Mentalidad

Liderazgo

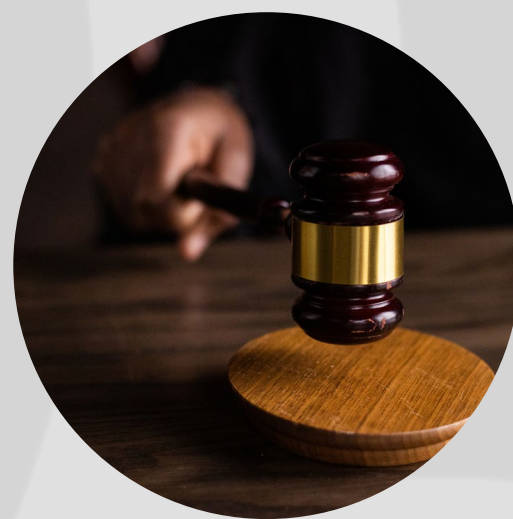
NUESTRA CONCLUSIÓN

LA CONFIANZA NO SE PUEDE SOSTENER SOLAMENTE EN RELACIONES

LA CONFIANZA TAMBIÉN SE DISEÑA.



Contratos claros



Reglas definidas



Transparencia y trazabilidad



Indicadores



Responsabilidad

**LA PROFESIONALIZACIÓN CONVIERTE
LA CONFIANZA EN ESTRUCTURA.**

¿QUÉ DICEN LOS ESTUDIOS?

“La tecnología no reemplaza al asesor: lo hace más productivo.”

PwC, 2025

“Más del 70% de los clientes todavía prefiere interacción humana en decisiones complejas.”

McKinsey, 2023

“La verdadera madurez digital exige transformar la operación de punta a punta.”

Deloitte, 2025

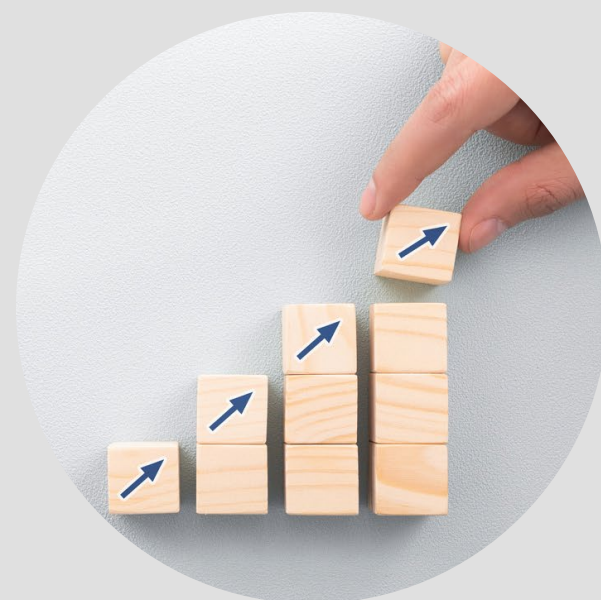
“Los corredores deben modernizarse frente a clientes más exigentes y un mercado en consolidación.”

Deloitte, 2026

¿QUÉ CONCLUYEN LOS ESTUDIOS?



La digitalización
ya no es
opcional.



Los procesos
importan más que
la tecnología.



Los modelos
colaborativos ganan
relevancia.



La experiencia del
cliente es el principal
diferenciador.



El futuro será híbrido:
humano y digital al
mismo tiempo.



AHORA SÍ; EL MODELO

BROKER AS A SERVICE
(BaaS)

“No reemplazar al corredor.
Fortalecerlo y hacerlo escalable.”

Una estructura para que el corredor pueda concentrarse en lo que mejor sabe hacer:

**RELACIONARSE
ASESORAR
GENERAR CONFIANZA**

Mientras que una estructura especializada aporta:

**PLATAFORMA TECNOLÓGICA • BACK OFFICE OPERATIVO •
ACCESO A ASEGURADORAS • CUMPLIMIENTO REGULATORIO
• CAPACITACIÓN TÉCNICA**

EL VERDADERO VALOR DE UNA CORREDURÍA **ESTÁ EN SU CAPACIDAD DE TRASCENDER.**

VISIÓN → PROCESOS → TECNOLOGÍA → ESCALA

¿ESTÁ SU CORRETAJE A LA ALTURA DE UN MERCADO CADA VEZ MÁS EXIGENTE?

GRUPO PBK • TEST DE COMPETITIVIDAD

Una evaluación de sus capacidades clave para ayudarle a identificar dónde enfocar sus próximos esfuerzos.

CAPACIDADES	HABILITADORES
Comercial	Estructura
Técnica	Tecnología
Operativa	Capital
Gestión	Talento
Regulatoria	Alianzas

Fortalecer una capacidad no implica desarrollarlo todo internamente.

¿TU FIRMA DE CORRETAJE PODRÍA FUNCIONAR SEIS MESES SIN TI?

**5 minutos
15 preguntas
1 diagnóstico**



SCAN ME

**Descubre dónde
estás hoy y cuál
debería ser tu
próximo paso.**



ProBroker
Professional Insurance Broker

