

# XXIX

## CONGRESO IBEROAMERICANO COPAPROSE 2022 REPÚBLICA ARGENTINA

¿POR QUÉ EL PRODUCTOR DE SEGUROS  
TIENE QUE SER EL PROTAGONISTA  
DEL FUTURO DEL SEGURO?



CONFEDERACIÓN PANAMERICANA  
DE PRODUCTORES DE SEGUROS

COPAPROSE



MARRIOTT

CONGRESO IBEROAMERICANO DE PRODUCTORES DE SEGUROS (COPAPROSE)  
14 - 15 - 16 de Septiembre 2022  
HOTEL MARRIOT - Buenos Aires - Argentina

## ¿Por qué el productor de seguros tiene que ser el protagonista del futuro del Seguro?

En una época en que todo el mundo se atreve a realizar conjeturas sobre el futuro, hablar del futuro del productor de seguros parece otra conjetura. ¿Cómo vemos el futuro? Casi en un acto reflejo, respondemos con todos los conceptos que se han ido desgranando últimamente y los ubicamos como un puzzle: digitalización, mundo híbrido, Redes Sociales, tecnología, experiencia de cliente, habilidades blandas, innovación, marketing digital, realidad virtual, etc. Organizamos el puzzle y nos convencemos de que esto es el futuro. Y entonces llega la pregunta vital: ¿qué tenemos que hacer para formar parte de este futuro?

A esta altura de la vida de un productor de seguros, lo importante no es hacer lo que hacen los demás, sino preguntarnos por qué hacemos lo que hacemos y si tenemos que hacerlo. Y nos daremos cuenta de que la cuestión principal no es preguntarse cómo será el futuro y cómo adaptarnos a él, sino que la pregunta es más profunda: ¿Por qué estamos llamados a ser protagonistas en el futuro? ¿Cómo serlo y qué hacer? Si queremos ser protagonistas y no espectadores del futuro del Seguro tenemos que construir nuestro propio destino y se hace necesario plantearse qué nos pide el futuro y qué le pedimos.

El futuro, de hecho, no nos pide nada. Somos nosotros los que tenemos que decidir por qué queremos ser y sentirnos protagonistas. Y entonces, toca cruzar la línea delgada que separa el presente del futuro. Y allí veremos cómo comportarnos porque tendremos un propósito: aspirar a liderar un mercado con el productor de seguros como protagonista. No hacerlo es renunciar a ser, para que sean los otros. Y, como decíamos, a estas alturas de la vida de un productor de seguros, nos toca revolucionarnos. Este es el trabajo de FAPASA: generar la confianza y las herramientas para que los productores de Seguros puedan liderar el futuro del Seguro.

Los PAS somos futuro. Vamos juntos.



**Agustina Decarre**  
Presidente de FAPASA

## Patrocinantes



## **AGENDA**

### **CONGRESO IBEROAMERICANO DE PRODUCTORES DE SEGUROS**

#### **MIÉRCOLES 14 DE SEPTIEMBRE DE 2022**

ASAMBLEA EXTRAORDINARIA DE COPAPROSE

Actividad Exclusiva para Miembros COPAPROSE

#### **JUEVES, 15 DE SEPTIEMBRE DE 2022**

**08:30h a 09:25h** Registro de participantes.

**09:25h a 09:50h** **INICIO DE ACTIVIDADES**  
**Jorge Zottos (Argentina)**  
Presidente del Ente Cooperador Ley 22.400-  
Secretario de FAPASA

**APERTURA OFICIAL**  
**Marvin Umaña (Costa Rica)**  
Presidente de Copaprose  
**Adriana Guida (Argentina)**  
Superintendente de Seguros

**LAS NOTAS DEL CONGRESO**  
**Agustina Decarre (Argentina)**  
Presidente de FAPASA

**09:50h a 11:00h** **CONFERENCIA INAUGURAL**  
**Mónica Mendoza (España)**, especialista en ventas y conocedora en profundidad del mundo del seguro, analiza los cambios que la pandemia ha provocado en la relación con los clientes y en la forma de ventas. Además, el modelo de trabajo (presencial, híbrido, virtual) ha modificado comportamientos, habilidades y conocimientos del mundo de la venta, obligando a reinventar nuevas fórmulas y a innovar en la relación con los clientes; especialmente, a pensar desde el cliente.

## **¿Cómo pueden potenciar la labor del productor de seguros las nuevas formas de la venta?**

En su conferencia, Mónica nos plantea el dilema del cambio del PAS: no solamente ha cambiado la visión de las cosas, ha cambiado el cliente y, por ende, el PAS debe ser el primero en tomar la iniciativa

**11:00h a 11:30h**

**PAUSA CAFÉ**

**11:30h a 12:15h**

### **CONFERENCIA: TECNOLOGÍA**

#### **Isidre Mensa (España)**

Isidre Mensa es un profesional con experiencia consolidada en los ámbitos de Tecnología, Estrategia, Gestión de Producto, Marketing de Producto y Desarrollo Comercial en modelos de digitalización e ingresos recurrentes y por suscripción. Esto le da amplio conocimiento en los sectores de Software y Tecnologías de Información, Consultoría, Distribución y Bienes de Consumo y Turismo. Tiene una visión global, capacidad analítica y orientación al cliente, y experiencia en planificación, organización y desarrollo de estrategias de producto en el ámbito digital como medio de transformación del negocio y sus resultados.

#### **“Si sabemos quiénes y cómo somos... ¿qué tecnologías necesita el productor de seguros para dar el salto al futuro?”**

No cualquier tecnología sirve al productor de seguros. El proceso de digitalización que ha iniciado hace algunos años el Seguro ha demostrado que, si bien hay unas pautas y comportamientos comunes, lo más importante es saber focalizar el negocio y los objetivos que se traza cada profesional. De acuerdo con ello, se diseña el modelo digital que tendrá que aplicar cada productor. En este sentido, Isidre Mensa da algunas indicaciones para avanzar en el imbricado mundo de la tecnología sin que esto genere desesperación. De algún modo, la tecnología es el arte de lo posible.

12:15h a 13:30h

**CONFERENCIA: TENDENCIAS REGULATORIAS**

**Andrea Signorino (Uruguay) y Laura Pilar Duque (España)**

*¿Cuál es la visión regulatoria ante los cambios tecnológicos?*

*¿Se genera indefensión a los productores de seguros frente a nuevos canales de venta y modelos societarios?*

*¿De qué manera sostenibilidad y ética van a condicionar comportamientos de mercado?*

*¿Cómo se percibe la sensibilidad del regulador?*

13:30h a 14:30h

**ALMUERZO**

14:30h a 16:10h

**TALLERES DE TRABAJO: Venta, estrategia comercial, productos**

La sesión de la tarde se dedicará a conferencias y talleres sobre temas de negocio de los productores de seguros: venta, marketing de producto, gestión de carteras, análisis de riesgos, relación con los clientes.

**TALLER 1: VISIONES DEL PRODUCTOR DE SEGUROS**

**Dirección: Mónica Mendoza (España)**

**Florencia Gianelli (Argentina)**

¿Cómo enfocar la venta de seguros a partir de la experiencia del cliente?

**Belén Gómez (Argentina)**

¿PAS S + PAS U = PAS I?

**Nadina de Carlos (Argentina)**

a) ¿(PAS S + PAS U = PAS I) ÷ PAS V?

b) ¿(PAS S + PAS U = PAS I) x PAS V?

**Walter Wörner (Argentina)**

Oportunidades de desarrollo de cartera a través de los seguros de personas. ¿Por qué incursionar en este negocio?

16:10h a 16:30h PAUSA CAFÉ

16:30h a 17:15h TALLER 2: MARKETING DE CONTENIDOS  
Martín Latrechina (Argentina)

**“Negocios por Segundos (NPS): ¿Cómo crecer integrando Atención al Cliente, marketing, data y contenidos?”**

“En los tiempos de realidad líquida, el contenido se vuelve vital. El manejo inteligente y estratégico de los datos, el marketing y el contenido digital dará a los Productores de Seguros la posibilidad de moverse a mayor velocidad y de poder medir los negocios ya no en unidades sino en negocios por segundo”, afirma Latrechina, especialista en comunicación y marketing digital y CEO de Grupo Jacarandá. Tiene amplia experiencia regional en medios masivos de comunicación, seguros e Insurtech. Capacita y asesora a empresas y emprendedores en tecnología, contenidos y medios.

**DIÁLOGOS**

Martín Latrechina mantiene una conversación con Agustina Decarre y con Gabriel Mysler sobre cómo enfocar el marketing de contenidos para seguir siendo relevantes en un mundo que muchas veces tiene tendencia a no reconocer la labor del productor de seguros.

17:15h a 17:35h LAS NOTAS DEL CONGRESO  
Agustina Decarre  
Gabriel Mysler

**“¿Qué pasó hoy? ¿qué haremos mañana?”**

17:40h FIN DE LA SESIÓN DE LA TARDE

## VIERNES, 16 DE SEPTIEMBRE DE 2022

**09:30h a 10:00h** Recepción de participantes

**10:00h a 10:40h**

### **CONFERENCIA**

#### **Recaredo Arias (México)**

Especialista en la industria de los seguros. Lideró durante 17 años la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS). Dentro de su trayectoria se destaca su participación en actividades de la nueva Ley de Instituciones de Seguros, así como el desarrollo de las regulaciones de Solvencia II, el desarrollo del plan de expansión de mercados para el sector asegurador. En el plano internacional, resalta su experiencia como presidente de la Global Federation of Insurance Associations y como secretario general de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros.

#### **“¿Cuál es el horizonte que las aseguradoras dibujan o perciben sobre el futuro del productor de seguros?”**

Los productores de seguros han tenido la voz durante todo el congreso; sin embargo, es necesario también ahondar en la visión que las aseguradoras tienen sobre el futuro del productor de seguros, especialmente si quiere ser protagonista del cambio. En este sentido, la voz de Recaredo Arias puede ayudar a comprender las distintas visiones del seguro, sobre la intermediación. Un punto de realismo para comprender cuál debe ser el rol del PAS - según la mirada del Asegurador- en el liderazgo futuro del productor de seguros.

**10:40h a 11:45h**

### **CONVERSATORIO**

#### **EL FOCO DEL DEBATE**

**Dirección: Pasqual Llongueras (España)**

**Recaredo Arias (México)**, Ex presidente de GFIA

**Rodrigo Bedoya (Bolivia)**, Presidente de FIDES

**Agustina Decarre (Argentina)**, Presidente de FAPASA -  
VicePresidente II de COPAPROSE

**Elisabeth Vogt (México)**, VicePresidente I de COPAPROSE

**Jorge Suxo (Bolivia)**, Presidente de la Asociación Boliviana de Corredores de Seguros (ABOCO-SER) - Consejero de COPAPROSE

**Hugo Smith (Chile)**, Presidente de la Asociación de Corredores de Seguros de Chile (ACOSEG)- Consejero de COPAPROSE

11:45h a 12:10h **PAUSA CAFÉ**

12:10h a 13:00h **CONFERENCIA DE CLAUSURA**

**Gabriel Mysler (Argentina)**

Ingeniero con posgrado en Ciencias de la Administración. CEO de Innovation@Reach, Consultora Boutique especializada en innovación y estrategia. Dirigió medios de comunicación y empresas de tecnología y servicios. Asesora, capacita y motiva equipos gerenciales de empresas de primer nivel. Dirige los programas ejecutivos “Innovación para un mundo VICA” e “Insurtech, disrupción digital en Seguros” en la Universidad Católica Argentina.

**“¿Cómo inspirar al productor de seguros para que aprenda a pensar de manera creativa?”**

Si el productor de seguros se plantea y propone ser un auténtico asesor en riesgos, el mayor riesgo que puede tener es el de la no-innovación. En este sentido, Gabriel Mysler aporta reflexiones y ejemplos de comportamientos creativos y positivos e invita a los asistentes a sumarse a la aventura de liderar su transformación. Conferencia inspiradora que entronca con una simple idea: que uno mismo debe ser y conducir el motor que le permita adaptarse y no acostumbrarse al cambio que se registra en el mundo.

**DIÁLOGOS**

Gabriel Mysler mantiene una conversación con la chairwoman Laura Pilar Duque sobre cómo el PAS puede innovar, usar la inspiración y aplicar la creatividad.

13:00h a 13:20h **CLAUSURA DEL CONGRESO**

**Marvin Umaña (Costa Rica)**

**Agustina Decarre (Argentina)**

13:20h **FIN DEL CONGRESO**

# PUERTO MADERO



# XXIX

CONGRESO IBEROAMERICANO  
**COPAPROSE 2022**  
REPÚBLICA ARGENTINA

¿POR QUÉ EL PRODUCTOR DE SEGUROS  
TIENE QUE SER EL PROTAGONISTA  
DEL FUTURO DEL SEGURO?



[www.copaprose2022.ar](http://www.copaprose2022.ar)







