



CONFEDERACION PANAMERICANA  
 DE PRODUCTORES DE SEGUROS  
**COPAPROSE**

# Relevamiento Regional 2025

# ¿Por qué hablar de Contextos?

1

## El Entorno cambia...

Digitalización, nuevas reglas, desafíos globales

2

## No todas las decisiones son técnicas...

Algunas son políticas, otras urgentes

3

## Decidir bien depende de entender la naturaleza del problema

No podemos resolver bien lo que no entendemos bien

# RADIOGRAFÍA REGIONAL



# Situación general del mercado y el canal del Corredor de Seguros

★ ★ ★ ☆ ☆ 3,46

- Percepción general moderadamente favorable

- Mercado de estructura concentrada

- Alta participación del Corredor, pero sin mediciones sistemáticas

# Desafíos para la región

1

## Alta preocupación regional

- Competencia con canales alternativos (3,79)
- Avance tecnológico / digitalización (3,38)
- Regulación excesiva (3,29)

2

## Preocupación media

- Remuneración insuficiente (2,83)
- Falta de capacitación continua (2,79)

3

## Baja preocupación regional

- Relación con compañías aseguradoras (2,33)
- Confianza del asegurado en el Corredor (2,25)



# POSICIONAMIENTO



## Percepción del Canal Profesional

★ ★ ★ ☆ ☆ 3,58

“

*El Corredor es bien valorado por su cercanía, formación continua y compromiso con el asegurado. La percepción es positiva y se ha sostenido con el tiempo.*

”

“

*Se ha avanzado en posicionar al Corredor como un actor clave en la prevención y protección. Aún hay desafíos, pero la percepción es buena.*

”

*El Corredor no es aún reconocido como parte esencial del sistema. Muchas veces es visto como un vendedor, no como un asesor técnico.*

*Falta mayor difusión del rol del Corredor. La población en general no distingue entre un asesor profesional y otros canales.*



# Relación Institucional con el Regulador

★ ★ ★ ☆ ☆ 3,71

Asociaciones como **FAPASA (Argentina)**, **ADECOSE (España)**, **AASP (Paraguay)** y **APROSEPA (Panamá)** destacan una interacción fluida y propositiva con sus entes reguladores.

“

*La relación con el regulador es constante y técnica. Participamos en mesas de diálogo y procesos normativos.*

”

“

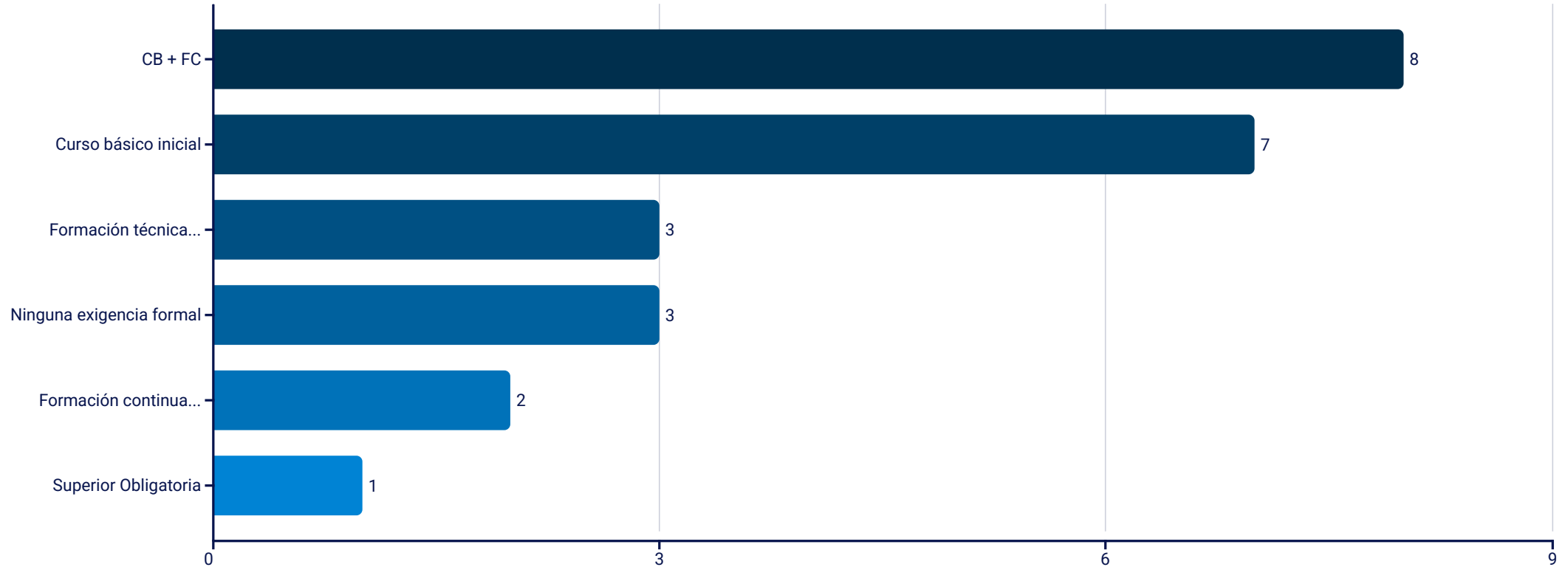
*Tenemos interlocución directa, aunque no siempre hay coincidencia de criterios. Se valora el espacio institucional.*

”

**ABOCOSER (Bolivia)** y **APROASE (Uruguay)** calificaron la relación como “poco colaborativa”

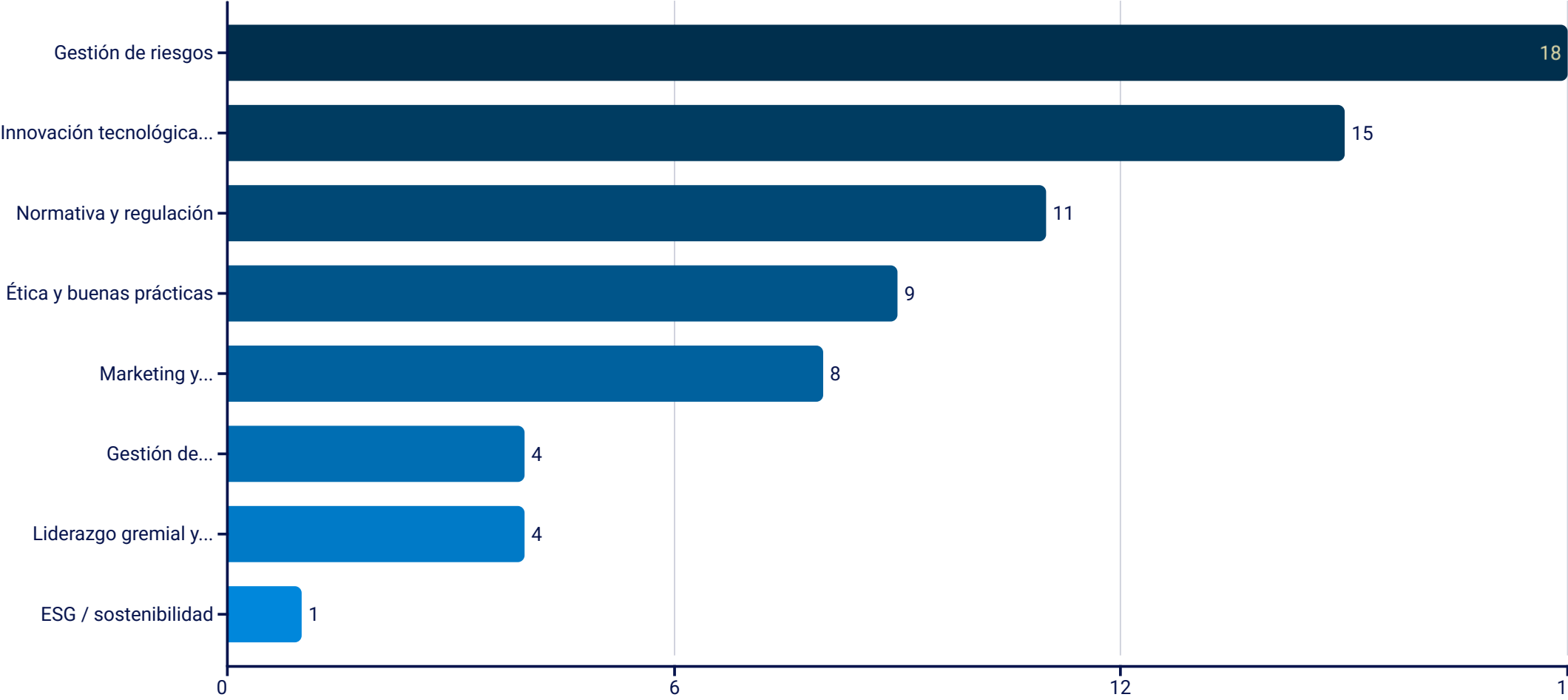
# PROFESIONALIZACIÓN

# Nivel de Exigencia Formativa



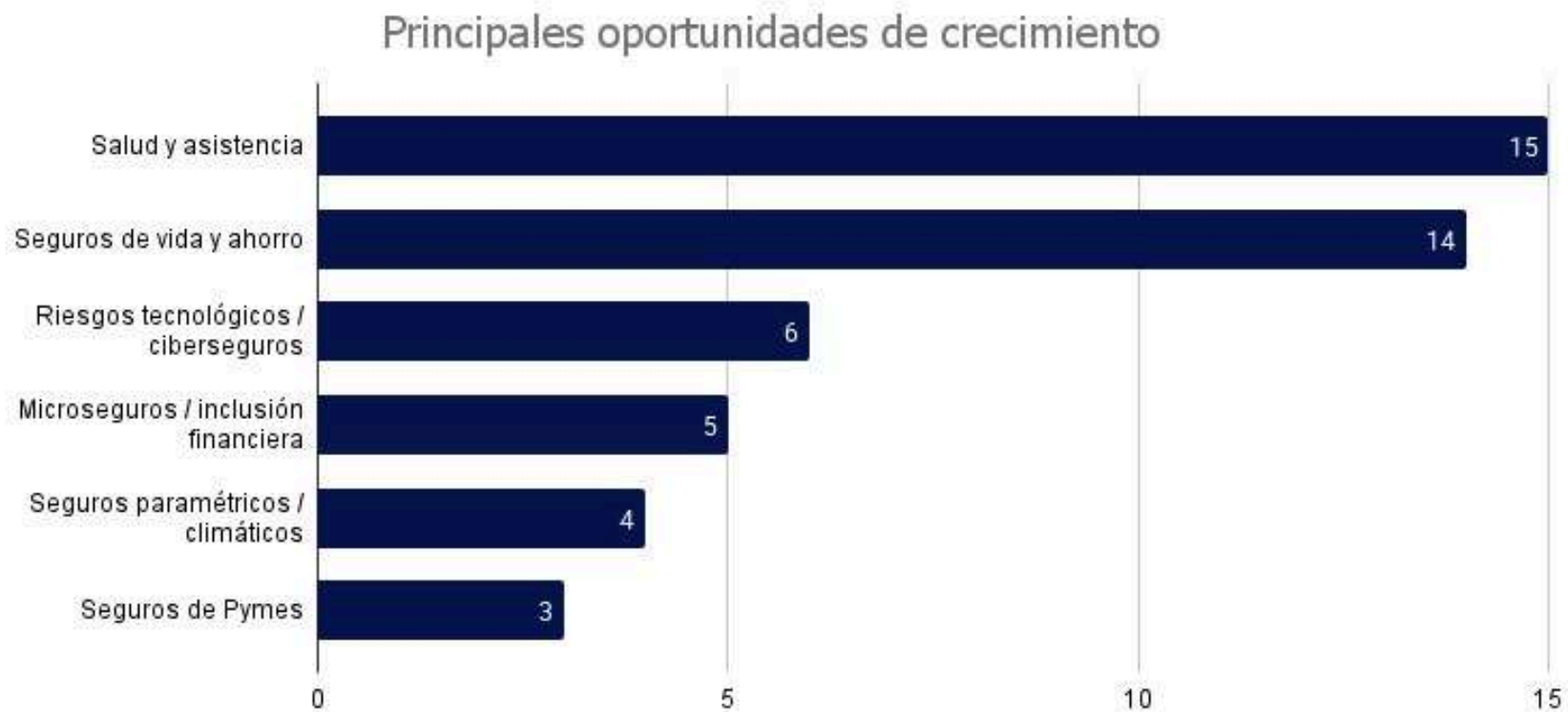
*"La formación continua es nuestra política más poderosa para consolidar un canal asesor moderno y sostenible."*

# Temas prioritarios para la capacitación



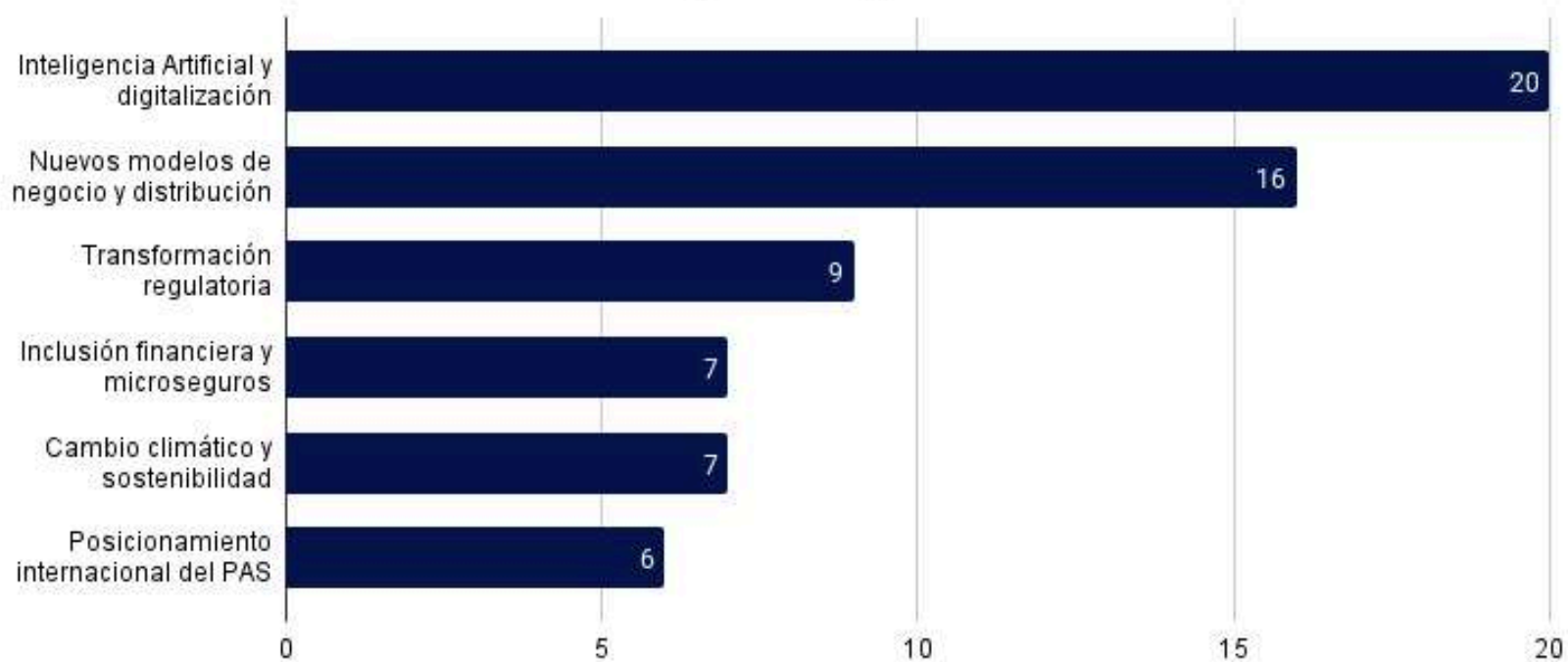
# TENDENCIAS Y OPORTUNIDADES

# Oportunidades de crecimiento del seguro en la región



# Tendencias Regionales

Tendencias regionales prioritarias



# REFLEXIONES FINALES

# Reflexiones finales

## 1 El relevamiento confirma una visión compartida

A pesar de las diferencias nacionales, existe consenso sobre los desafíos estratégicos del canal profesional en Iberoamérica.

## 2 No hay una única receta

Los contextos son diversos.

Sí hay coordenadas comunes para cooperar, compartir prácticas y construir estrategias regionales.

## 3 La tecnología ya no es una tendencia: es el terreno

No se trata sólo de capacitar en tecnología, sino de repensar modelos de negocio, vínculos con aseguradoras y el rol mismo del corredor en ese ecosistema.

## 4 Lo urgente convive con lo estructural

La estrategia regional debe saber responder al ritmo de lo urgente, sin perder de vista los cambios de fondo que requiere el canal profesional.

**Nada grande se construye en soledad.  
Nuestra fuerza está en la unión, en el  
compromiso compartido y en la pasión por lo  
que hacemos.  
Eso es ACOAS. Eso es COPAPROSE.**



CONFEDERACION PANAMERICANA  
DE PRODUCTORES DE SEGUROS  
**COPAPROSE**

**¡Muchas Gracias!**

