

PANEL DE AAPAS Y APECOSE

Hacia un nuevo paradigma en la formación profesional del Productor Asesor

Daniel Gonzalez Girardi, Coordinador Académico del Centro de Altos Estudios en Seguros (CAES) de la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros (AAPAS) y Giulio Valz-Gen, Presidente de la Asociación Peruana de Empresas de Corredores de Seguros (APECOSE), ambas miembros de COPAPRO-SE, fueron protagonistas del panel en donde se analizó cómo está re-evolucionando la intermediación en materia de capacitación y formación profesional.

La capacitación y la formación continua, buscando trascender y llevar al Productor Asesor a un nivel superior de conocimientos, fue la premisa de este panel -moderado

por Fernando Tornato de *Tiempo de Seguros*- que fue parte de BUESEG 2019. En ese marco, el mensaje fue claro: los intermediarios profesionales deben avanzar hacia un cambio de actitud a fin de alcanzar la jerarquía y ser tanto en lo mental como en el proceso de comercialización un verdadero Analista de Riesgos. Para llegar a tan sublime distinción es de estricta obligatoriedad que el PAS esté siempre en la búsqueda del conocimiento de su actividad hasta alcanzar la especialización.

En ese sentido, y en lo que respecta a la actitud, González Girardi resaltó que los nuevos profesionales de la intermediación de seguros deben “imaginar el futuro y crearlo exitosamente”.

En extensión a ello, el coordinador del CAES acotó que el nuevo “Productor 4.0” debe saber gerenciar con simplicidad, transmitir al cliente con emotividad, y no dejar el peso de la oferta a las nuevas tecnologías. “Las aplicaciones tech y las plataformas digitales son meras herramientas y nada más”, aclaró.

Giulio Valz-Gen, con destacado criterio y propiedad, complementó lo planteado por su colega asentando que el Productor Asesor de Seguros



debe dominar total y plenamente los aspectos técnicos del negocio, su marco legal y estar en capacidad de:

- > Identificar sistemáticamente las necesidades de coberturas de los clientes;
- > Desarrollar un programa de seguros en función a la índole, interés a asegurar (activos asegurables) y dinámica de los riesgos a cubrir;
- > Saber separar lo urgente de lo importante, detectando dónde asumir y cuándo transferir el riesgo al asegurador; y
- > Generar sus propios “Informes de Inspección de Riesgos” y poder dar las recomendaciones necesarias con la finalidad de mejorar la situación física del riesgo a asegurar.

“No es suficiente vender una póliza, sino que es necesario hacerlo a través de un lógico, metódico y ordenado programa de seguros para darle al cliente “la mayor cobertura, al menor costo posible”, resumió el peruano.

Con las reflexiones de ambos, quedó resaltado y evidenciado que las estrategias y objetivos trazadas por las Asociaciones que representan deben apuntar a lograr que el PAS trabaje y estudie bajo la premisa de “la búsqueda continua del conocimiento”, es decir, la formación constante, innovadora y creativa. Así, se aspira a poder alcanzar la especialización del profesional de los seguros, creando

verdaderos Administradores de Riesgos que pasen a formar parte integral –en el caso de Argentina- del grupo de “Analista de Riesgos PAS” (ARPAS), programa que AAPAS comenzará a dictar a partir de marzo del 2020.

En extensión a su disertación, y fuera de las luces del escenario, González Girardi acotó que toda la iniciativa de llevar a los PAS a ese nivel superior, es consecuencia de materializar uno de los ejes estratégicos impulsados por la Asociación Argentina



CONCEPTOS CLAVE

Manejar el futuro y crearlo exitosamente

Invertir en capacitación continua

Necesidad de desaprender, desafiar e imaginar

Hacia un verdadero analista de riesgos

de Productores Asesores de Seguros en cabeza de su presidente, Roberto Saba. En ese sentido, se han trazado los siguientes objetivos en lo que respecta a capacitación y transformación profesional cualitativa:

- > De "Emprendedores" exitosos a verdaderos "Líderes Empresariales";
- > De "Asesores Profesionales" a verdaderos "Analistas de Riesgos"; y
- > De "Vendedores de proximidad" a "Profesionales del Marketing Digital".

AAPAS, con el objetivo de ayudar al PAS a ganar prestigio profesional, dotará al asistente de certificaciones profesionales una vez aprobado cada módulo, para poder así mostrar al mercado la formación de intermediarios rigurosos, especializados y distinguidos.

Es parte del menú de opciones de capacitación que tendrá a disposición el Productor Asesor, cada uno con sus matices, rigurosidad y objetivos específicos, y que marca el camino que se impulsa desde Argentina en materia de formación profesional, extensible a toda la región. ■

NUEVAS ALIANZAS

Tanto Giulio Valz-Gen como González Girardi hicieron hincapié en la necesidad de profundizar las alianzas estratégicas actualmente vigentes entre las compañías de seguros y los PAS, en donde las primeras realizan la inversión tecnológica y en capacitación en resguardo de los valores de contribución y nuevos negocios, y los segundos se centran en desarrollar el mercado a partir de su conocimiento, la explotación de las nuevas plataformas digitales y el tan determinante "face to face".

Según coincidieron ambos, estas alianzas deberían direccionarse hacia un nivel superior, en donde las aseguradoras estén dispuestas a invertir en capacitación de excelencia, además de generar incentivos adicionales y reconocimientos a esos intermediarios. La idea es que ambos se retroalimenten y se genere una ecuación "ganar-ganar-ganar", ya que además de la compañía y el PAS, la sociedad es la beneficiada, a partir de individuos y empresas mejor asesoradas y mejor cubiertas.

