



Asegurando

PRESENTE & FUTURO

Revista Bimestral · Nº 52

ABRIL 2018

LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO DE FAPASA SE REUNIERON EN BUENOS AIRES PARA TRATAR UNA NUTRIDA AGENDA



SEGURIDAD VIAL

FAPASA Y ANSV FIRMARON UN CONVENIO POR LA VIDA



CARLOS PÉREZ

“EL CONVENIO FIRMADO CON FAPASA REPRESENTA UN AVANCE PARA LA CONSOLIDACIÓN DE LA SEGURIDAD VIAL”



DANIEL ROSEMBERG

“ESTAMOS PREPARANDO NUEVOS CURSOS DE CAPACITACIÓN ON-LINE, NO OBLIGATORIOS Y GRATUITOS PARA TODOS LOS PAS”

Cuando crecés, te ves distinto.

Para potenciar nuestro crecimiento en Latinoamérica, abrimos una etapa en la comunicación y lo hacemos renovando nuestra identidad corporativa.

Seguimos construyendo confiabilidad y solvencia, para llevar adelante nuestra visión: mirar al futuro. Es nuestra forma de reafirmar el compromiso con los valores que nos identifican desde hace más de cien años.

 Berkley Argentina Seguros
| a Berkley Company

 Berkley Argentina ART
| a Berkley Company

 Berkley Argentina Re
| a Berkley Company

 Berkley Colombia Seguros
| a Berkley Company

 Berkley Brasil Seguros
| a Berkley Company

 Berkley Uruguay Seguros
| a Berkley Company

 Berkley México Seguros
| a Berkley Company

 Berkley México Fianzas
| a Berkley Company

 Berkley International Puerto Rico
| a Berkley Company

 Berkley Latam & Caribbean
| a Berkley Company

La voz de los Productores Asesores de Seguros



Nuestra Federación vive a través de las ideas y pensamientos de sus dirigentes. El debate e intercambio de ideas y proyectos hace que los planes y metas se nutran de la diversidad de miradas. Quienes participamos de las reuniones del Consejo Directivo y Federal de FAPASA nos sentimos comprometidos y motivados por el apoyo que demostraron los dirigentes de las Asociaciones, quienes brindaron un amplio respaldo a lo gestionado hasta hoy. De dichas reuniones surgieron grandes lineamientos a seguir, entre los que siempre se destaca continuar trabajando para la profesionalización y jerarquización de nuestra profesión.

Somos el único canal de Ventas Profesional y es necesaria la conformación de mesas de trabajo entre la SSN, las Cámaras Empresarias y FAPASA, llevando la voz de los Productores Asesores, como actores principales del sector.

La agenda de trabajo es intensa y a lo largo del recorrido digital de nuestra edición les proponemos una síntesis de las acciones llevadas adelante por la Mesa Ejecutiva.

Con esta edición de la Revista estrenamos formato digital, convencidos de lo importante de cuidar nuestro medio ambiente y de llegar a todos en línea con las nuevas tecnologías y formas de contacto y difusión.

Además, estrenamos la “Sección **Perfiles**” que nos permitirá presentar a colegas de todo el país, conocer sus vidas y su visión del Seguro. En este lanzamiento, nuestro Secretario, Carlos Kratochvil, nos cuenta sus ideas.

¡Hasta la próxima edición!



CONSEJO DIRECTIVO DE FAPASA

Presidente Sr. Jorge L. Zottos

Vicepresidente Sr. Hugo Chinellato

Secretario Sr. Carlos Kratochvil

Prosecretario Sr. Santiago Ripoll

Tesorero Sra. Agustina Decarre

Protesorero Sr. Néstor Fabián Álvarez

Vocal Titular 1° Sr. Néstor H. Cassiet

Vocal Titular 2° Sr. Horacio Zacarías

Vocal Titular 3° Sr. Alejandro Bianchi

Vocal Titular 4° Sr. Daniel Assale

Vocal Titular 5° Sra. Liliana Montiel

Vocal Titular 6° Sra. Alejandra Frías

Vocal Suplente 1° Sra. Micaela Vía

Vocal Suplente 2° Sr. Carlos Torrisi

Vocal Suplente 3° Sra. Laura Eguren

Vocal Suplente 4° Sra. Sara Tula Castillo

JUNTA FISCALIZADORA

Titular 1° Sra. Analía Marozzi

Titular 2° Sr. Lisandro Redivo

Titular 3° Sra. Ana María Lazópulos

Suplente 1° Sra. Cecilia Tarletta

Suplente 2° Sr. Eduardo Sánchez

FAPASA: Chacabuco 77 Piso 3° y 4°
Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina
Área Comunicacional Tel. 011 4343 0003
fapasa@fapasa.org.ar
www.fapasa.org.ar

STAFF

Director

Jorge L. Zottos

Editor

Sr. Hugo Chinellato

Coordinación

Consejo Ejecutivo de FAPASA

Redacción

Lic. Anibal Cejas

Asistente

Carlos Kratochvil

Colaboradores

Lic. Luis Made

Dr. Fernando Mc Loughlin

Dr. Eduardo Toribio

Dr. Carlos Fernández Blanco

Diseño

Santiago Arce

www.santiagoarce.com

Administración

Graciela Palermo

Publicidad

Alicia Lorenzo

Jorgelina Fernández Calderón

SUMARIO



LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO
DE FAPASA SE REUNIERON EN
BUENOS AIRES

UN CONVENIO
A FAVOR DE LA VIDA
FAPASA ANSV



"EL CONVENIO FIRMADO CON FAPASA
REPRESENTA UN AVANCE PARA LA
CONSOLIDACIÓN DE LA SEGURIDAD VIAL"
Carlos Pérez

INSTITUCIONALES
FEDERALES



PERFILES:
CARLOS KRATOCHVIL

LA PERCEPCIÓN DE VALOR
DEL CLIENTE DE SEGUROS
Lic. Luis Made



"ESTAMOS PREPARANDO NUEVOS
CURSOS DE CAPACITACIÓN ON-LINE,
PARA TODOS LOS PAS"
Daniel Rosemberg

LAS PÓLIZAS DE SEGUROS
ENVIADAS POR CORREO
ELECTRÓNICO AL ASEGURADO
Dr. Fernando McLoughlin



NOTICIAS
DEL SECTOR

RESPONSABILIDAD
SOCIAL EMPRESARIA



JURISPRUDENCIA
Dr. Eduardo Toribio

LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO DE FAPASA SE REUNIERON EN BUENOS AIRES PARA TRATAR UNA NUTRIDA AGENDA

FEDERALES, PARTICIPATIVAS Y DEMOCRÁTICAS. ASÍ FUERON LAS JORNADAS DE LOS DÍAS 22 Y 23 DE MARZO, EN LAS QUE SE REALIZARON LAS REUNIONES DEL CONSEJO DIRECTIVO Y HONORARIO, Y LA DEL CONSEJO FEDERAL DE FAPASA, EN LA CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES.

El día 22 de marzo, en la Sala de Reuniones del 6to Piso del Edificio FAPASA, se dieron cita los miembros del Consejo Directivo y del Consejo Honorario.

En la reunión se debatieron temas como el desarrollo de la gestión de la Federación y la actualidad de la profesión.

El día 23, se realizó la primera reunión del año del Consejo Federal.

Desde el punto de vista político, la masiva presencia de representantes de las Asociaciones del país fue una muestra más de la unidad del movimiento de los Productores Asesores de Seguros, que respaldaron la gestión de la conducción actual de FAPASA.

El intercambio de puntos de vista entre los Presidentes de

todas las regiones enriqueció el debate.

Entre los consensos más importantes a los que arribaron los dirigentes se destaca el posicionamiento de la Federación en temas centrales como que el productor asesor es el Único Canal de Venta Profesional.

Por otra parte, se ratificó el rumbo en cuanto a continuar con las gestiones para que la voz del productor asesor siga siendo escuchada, como actor fundamental del mercado, en cuestiones como la regulación de normas particulares, el topeo de comisiones en ciertas ramas, y el proyecto de reforma de la Póliza de Automotores.

Al respecto, los dirigentes entienden necesaria la conformación de una Mesa de Dialogo entre las Cámaras, la SSN y FA-



PASA, como constructores de la realidad del sector.

Asimismo, se trataron aspectos operativos del Sistema de Trámites a Distancia aplicado al re-empadronamiento de Productores que ha dispuesto el órgano de control, que ya se encuentra en ejecución.

FAPASA acompaña esta iniciativa de la SSN entendiendo que es un avance en línea con la política de digitalización y despapelización de la actividad, que aporta más transparencia y agilidad.

**LOS DIRIGENTES
ENTIENDEN NECESARIA
LA CONFORMACIÓN DE
UNA MESA DE DIALOGO
ENTRE LAS CÁMARAS,
LA SSN Y FAPASA, COMO
CONSTRUCTORES DE LA
REALIDAD DEL SECTOR.**

No obstante, la Federación considera que la sanción consistente en la cancelación de la matrícula para aquellos PAS que no cumplan con el re-empadronamiento es excesiva y que el regulador debería rever la misma.

Por otra parte, los miembros del Consejo Federal trabajaron intensamente para avanzar en la implementación a nivel nacional de las Campañas de Conciencia Aseguradora y de Imagen Profesional, y seguir incrementando los niveles de capacitación y profesionalización del sector.

El encuentro dio lugar a la expresión de todos los presentes, en un clima de suma cordialidad, lo que permitió dejar en claro la posición política institucional de la entidad. ■

UN CONVENIO A FAVOR DE LA VIDA



El día 4 de abril a las 11 horas, en la sede de la Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV), cita en Av. Brasil 55 de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, se firmó el convenio de colaboración entre dicho organismo y FAPASA.

El convenio implica una alianza estratégica entre ambas entidades para desarrollar tareas de difusión de la problemática de la seguridad vial, capacitar en educación y prevención vial, y otras actividades con miras a la reducción de la tasa de siniestralidad vial en el país.

El acto contó con la presencia de Carlos Pérez, Director Ejecutivo de la ANSV; Jorge L. Zottos, Hugo Chinellato y Ricardo Báez Nunes, Presidente, Vicepresidente y Coordinador del Programa de Prevención de Accidentes y Educación Vial de FAPASA, respectivamente; Miguel Ángel Rivas, Coordinador General del Comité Consultivo de la ANSV; y Graciela Valles, miembro de la oficina de Prevención Vial y Transporte del Automóvil Club Argentino.

Pérez expresó su satisfacción con el compromiso asumido entre ambas entidades “porque para nosotros, todos los aportes que realizan organizaciones como FAPASA para contribuir a la tarea de reducir la siniestralidad vial son muy importantes”.

“La ANSV no puede solucionar el problema de la seguridad vial por sí sola -continuó-. Necesita de la colaboración de todos, incluidas las organizaciones, que hacen que este país marche hacia adelante.

Estos acuerdos nos permiten contar con la colaboración de todos, en este caso de los productores asesores de seguros de todo el país, representados por FAPASA”.

En tanto, Zottos señaló: “La inserción social del Productor Asesor de Seguros, cuyo objetivo es proteger los bienes y la vida de sus asegurados a través de las coberturas de seguros, hace a este compromiso que estamos asumiendo hoy ante las autoridades de la ANSV”.

COMPROMISO CON LA EDUCACIÓN VIAL



FAPASA participó de la Mesa Panel sobre 'Educación Vial: Presente y Futuro', organizada por la Fundación Siempre Verde, presidida por Pedro Katz. La cita fue el martes 10 de abril a las 19:30 hs. en el Centro Cultural Eugenio Flavio Virla, de la UNT, 25 de Mayo 265 de San Miguel de Tucumán.

Uno de los oradores fue el PAS Ricardo Báez Nunes, Diplomado Universitario en Accidento-

logía Vial en la Universidad Católica de Salta, y Coordinador del Programa de Prevención de Accidentes y Educación Vial de FAPASA.

Asimismo, estuvieron presentes el Vicepresidente de FAPASA, Hugo Chinellato, la Presidente de ATPAS, María Cristina Guerrero, y miembros de la comisión directiva de la entidad.



Conducción: Fernando G. Tornato y Marcelo E. Deve



TIEMPO DE SEGUROS

El programa radial del sector asegurador



¡De nuevo elegidos por los colegas!: *Premio Prestigio Seguros 2014 y 2015 a la Prensa Especializada Digital*

RADIO ARGENTINA AM 570

Un equipo con experiencia y trayectoria

Sábados de 11.00 a 12.00 hs.
por Radio Argentina (AM 570) y por internet a través de
www.am570radioargentina.com.ar



Suscríbese a nuestro newsletter semanal:
info@tiempodeseguros.com.ar
Visite www.tiempodeseguros.com.ar

FAPASA - ANSV

“EL CONVENIO FIRMADO CON FAPASA REPRESENTA UN AVANCE PARA LA CONSOLIDACIÓN DE LA SEGURIDAD VIAL”

EN DIÁLOGO CON ASEGURANDO, CARLOS PÉREZ, DIRECTOR EJECUTIVO DE LA AGENCIA NACIONAL DE SEGURIDAD VIAL (ANSV) INFORMÓ QUE EN 2008 HABÍA MÁS DE 1.800 FORMATOS DE LICENCIAS DIFERENTES EN EL PAÍS, PERO QUE HOY, CON LA IMPLEMENTACIÓN DE LA LICENCIA ÚNICA EN EL 86% DEL TERRITORIO ARGENTINO SE ESTÁ ESTANDARIZANDO LA EXIGENCIA PARA OBTENERLA.

ASIMISMO, ENFATIZÓ QUE OBTENER LA LICENCIA DE CONDUCIR NO ES UN DERECHO ADQUIRIDO, SINO QUE ES “UN PRIVILEGIO QUE DEBE GANAR CADA CIUDADANO”. TAMBIÉN RESALTÓ QUE SE CREÓ UNA OFICINA PARA BRINDAR ASESORAMIENTO A VÍCTIMAS Y FAMILIARES DE VÍCTIMAS DE SINIESTROS VIALES, Y QUE SE HA AVANZADO EN LA REALIZACIÓN DE ESTADÍSTICAS FIDEDIGNAS SOBRE SINIESTRALIDAD.

Revista Asegurando (RA): ¿Cuál es la situación de la seguridad vial en la Argentina?

Carlos Pérez (CP): Según la Organización de Naciones Unidas (ONU) cada año se pierden en el mundo aproximadamente 1.250.000 vidas como consecuencia de los accidentes viales, entre 20 y 50 millones de personas sufren traumatismos no mortales y, a su vez, una proporción de éstos queda con alguna forma de discapacidad permanente.

Estas consecuencias en la salud de las personas son consideradas hoy en el mundo una epidemia. Argentina no es la excepción. En nuestro país, mueren aproximadamente 5.000 personas al año como consecuencia de los accidentes de tránsito.

Según datos de la Dirección de Estadísticas e Información en Salud (DEIS) del Ministerio de Salud de la Nación, las muertes por causas externas -donde se incluyen las defunciones por lesiones de



tránsito- representan hoy en el país la cuarta causa de muerte, siendo la principal en personas de 15 a 34 años de edad.

Si bien los ocupantes de automóviles explican a la mayoría de las muertes por lesiones de tránsito, la tasa de mortalidad en ocupantes de motos se incrementó los últimos años.

Según ya se conoce, la mayoría de los accidentes viales y sus consecuencias pueden ser evitables si se disminuyen las probabilidades de que ocurra un accidente vial y las consecuencias del mismo una vez ocurrido, que abarcan desde la conducta humana hasta las condiciones del entorno, pasando por el estado del vehículo, y el funcionamiento de sus dispositivos de seguridad.

R. A.: ¿Cuáles son los desafíos que implica articular la política de seguridad vial en el país ya que esta es una materia no delegada por las provincias a la Nación?

CP: Es un desafío muy grande porque los municipios tienen autonomía respecto a la seguridad vial en su jurisdicción. Desde la ANSV tratamos de normalizar estas cuestiones para que sea igual en todo el territorio nacional.

Es complejo y muy trabajoso, pero afortunadamente estamos consiguiendo que muchos distritos que anteriormente no estaban asociados al trabajo coordinado lo hagan y estamos logrando muy buenos resultados.

Temas como la Licencia Nacional de Conducir, o el Registro Nacional de Antecedentes, son neurálgicos a la hora de nivelar la capacitación y exigencia para habilitar a los conductores. Y esto es solo un ejemplo. Revisión Técnica Obligatoria, y toda la información que hace a estadísticas nacionales, son asuntos que demandan un compromiso férreo de cada jurisdicción. No se pone en duda la autonomía de ningún municipio o provincia, simplemente, es tu tema de salud nacional. Necesitamos trabajar juntos para sal-

var más vida y evitar que se pierdan de manera innecesaria.

R. A.: ¿Cuáles acciones y políticas está llevando adelante la ANSV para reducir la siniestralidad vial?

C. P.: Desde la Agencia Nacional de Seguridad Vial llevamos adelante las políticas necesarias para mejorar la seguridad vial a través de las diversas direcciones que la componen:

Licencia Nacional de Conducir Con la implementación de la Licencia Única Nacional buscamos estandarizar los niveles de exigencia. Tener la Licencia de Conducir no es un derecho adquirido. Es un privilegio que debe ganar cada ciudadano, y como todo privilegio trae aparejado obligaciones y responsabilidades.

Antes de la sanción de la ley de Tránsito y Seguridad Vial 26.363, en 2008, había más de 1.800 formatos de licencias diferentes en el país que dependían de las jurisdicciones, que establecían sus propios criterios, costos, categorías y sistemas de seguridad.

Esto generaba que las personas que deseaban solicitar la licencia o, incluso peor, los inhabilitados para conducir, optaran por dirigirse a aquellas jurisdicciones más benévolas para emitirla.

Operativos de control El rol de la ANSV es, en principio, coordinar las Fuerzas Federales y Provinciales. Hoy a partir de los datos que arroja el observatorio tenemos la herramienta para determinar dónde y cuándo es más efectivo el trabajo de los controles. Tenemos que sancionar y concientizar permanentemente. Controlamos y sancionamos, y lo hacemos con los datos asociados del observatorio.

Durante el Operativo Verano 2018, se controlaron 961.541 vehículos. Por su parte, los radares estadísticos, tanto fijos como móviles, detectaron 16.586 ex-

cesos de velocidad y en total se labraron 5.564 actas de infracción. Red Federal de Asistencia a Víctimas y Familiares de Víctimas de Siniestros Viales Creamos esta oficina para brindar asesoramiento a víctimas y familiares de víctimas de siniestros viales en cuatro áreas: orientación primaria jurídica, contención psicológica, asistencia social y asistencia en rehabilitación post-hospitalaria física y cognitiva.

Además ofrece capacitaciones externas a primeros intervinientes en accidentes de tránsito de todo el país. Su principal objetivo es poder brindar una pronta respuesta a la sociedad civil en la temática y ofrecer un espacio de contención y asesoramiento para las víctimas de siniestros viales.

Estado en tu Barrio El Estado en Tu Barrio (EETB) es un programa que se desarrolló para acercar los servicios del Estado a quienes más lo necesitan. Es impulsado por Jefatura de Gabinete de Nación en conjunto con entes y ministerios, y en coordinación con los gobiernos provinciales y municipales. El Programa tiene como objetivo brindar la mejor atención al ciudadano para que pueda resolver sus trámites de manera ágil y eficiente, en un mismo lugar.

Realiza un importante número de operativos semanales, y de manera simultánea, en todo el país. En ese marco, desde la ANSV nos sumamos el 20 de febrero pasado y aportamos dos camiones aula / taller para la realización de charlas de educación vial y actividades lúdicas y recreativas que consisten desde una pista vial inflable con circuito de kartings y diferentes simuladores de efectos para concientizar sobre seguridad vial.

A la fecha, acompañamos a EETB en las ciudades de Berazategui (barrios Plátanos y Marítimo), Merlo, Pilar, Ezeiza y La Matanza (barrio Golf) de PBA, y en Salta (barrio Palermo 1), del interior del país. Esta semana (17 a 20/04) estamos participando en los operativos de Jujuy (Perico) y Merlo (PBA).

R. A.: ¿Qué es el Observatorio de la seguridad vial y cómo funciona?

C. P.: El Observatorio Nacional de Seguridad Vial es el organismo dentro de la ANSV que se dedica a investigar, evaluar y analizar los actos y hechos vinculados con el entramado vial, su entorno, estructura y los usuarios de las vías públicas. Como parte de sus objetivos, el Observatorio trabaja para alcanzar el registro sistemático de los siniestros viales y sus consecuencias en términos de morbimortalidad, para saber lo ocurrido en todo el territorio nacional con el objetivo de generar información que contribuya a la toma de decisiones.

Cuando iniciamos la gestión no encontramos estadísticas fidedignas sobre siniestralidad. No había trazabilidad en los datos del Observatorio Vial. Eso es grave, porque sin un diagnóstico adecuado, no se puede saber qué acción es la correcta para mejorar la situación de la seguridad vial en el país.

Para ello, creamos el Sistema Electrónico de Datos de Seguridad Vial para obtener la mayor cantidad de información desagregada, que nos permita comprender por qué sucedió ese accidente vial (¿había niebla?, ¿llovía?, ¿había manchas de aceite?, ¿la ruta estaba en mal estado?, ¿faltó señalización?, etc.) para luego trabajar en la solución y que no se repita.

En la actualidad de las 20 provincias que firmaron convenio con la ANSV para implementar este sistema, 9 ya lo están utilizando. A su vez, 16 provincias firmaron un convenio de trabajo para la creación de Observatorios Provinciales.

R. A.: ¿Cuántas y cuáles jurisdicciones están volcando su información sobre siniestralidad al sistema online línea del observatorio?

C. P.: De las veinte provincias que firmaron convenio con la ANSV, cinco de ellas envían información a

través del Formulario Estadístico Único y nueve se incorporaron al Sistema Electrónico de Datos. Con respecto a los Observatorios Provinciales dieciséis provincias firmaron convenio y, actualmente, estamos trabajando en conjunto con doce Observatorios.

R. A.: ¿En qué medida ha avanzado la política de centralizar la emisión de licencias?

C. P.: Con la implementación de la ley de Tránsito y Seguridad Vial, se creó en 2010 la Licencia Nacional de Conducir (LNC): una licencia única, para todo el país. Hoy está implementada en un 85,63% en todo el territorio argentino y continuaremos abriendo nuevos Centros de Emisión de Licencia Nacional en el próximo mes. A su vez, este año se agregó una categoría para sacar la licencia de conducir para cuatriciclos con un curso teórico y práctico específico que hace hincapié en las particularidades de manejo y en las complejidades propias de este tipo de vehículo, tanto para doblar, como para subir terrenos empinados.

R. A.: ¿Qué puede comentar sobre el convenio de colaboración con FAPASA?

C. P.: El convenio firmado representa un avance para la consolidación de la seguridad vial. El objetivo principal es fortalecer el compromiso para salvar vidas y evitar las muertes que ocurren en los accidentes de tránsito.

Es importante continuar trabajando juntos en pos de fomentar los hábitos de conducta responsables a la hora de conducir. Como ratificó el Presidente en su discurso de inicio a las sesiones ordinarias del Congreso, “la vida es lo más importante que tenemos y nos estamos matando en las rutas. Por eso, necesitamos continuar concientizando y controlando como una medida de protección y prevención para el ciudadano y así lograr que todos viajen seguros a sus destinos”.

FAPASA EN IMPORTANTE EVENTO DE SOSTENIBILIDAD CORPORATIVA

Organizado por la Red Argentina del Pacto Global y la oficina del Pacto Global de las Naciones Unidas (NY), los días 25 y 26 de abril se realizó en Buenos Aires el Making Global Goals Local Business - Argentina, que reúne a autoridades de Naciones Unidas y líderes de la sociedad civil y del sector privado, comprometidos en alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible establecidos en la Agenda 2030.

Las Naciones Unidas ha elegido a la Argentina como país anfitrión en

2018 para la realización de este encuentro anual de alto nivel.

FAPASA estuvo presente, representada por su Presidente, Jorge L. Zottos, y por el Presidente de la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros (AAPAS), Marcelo Garasini. Amina Mohammed, Vicesecretaria General de las Naciones Unidas, envió un video-mensaje especial a los asistentes. En tanto, entre los oradores se destacan Carolina Stanley, Ministro de Desarrollo

Social de la Nación; Sergio Bergman, Ministro de Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible de la Nación; René Mauricio Valdez, Coordinador Residente del Sistema de Naciones Unidas en Argentina; Lise Kingo, CEO y Director Ejecutivo del Pacto Mundial de las Naciones Unidas; Andrea Ávila, Presidente de la Red del Pacto Mundial Argentina; y Néstor Abatidaga, Director General del Grupo Sancor Seguros, entre otros cuarenta expositores locales, regionales e internacionales.



Jorge L. Zottos, Marcelo Garasini y Néstor Abatidaga, Director General del Grupo Sancor Seguros.



Jorge L. Zottos y Marcelo Garasini junto a Betina Azugna Gerente de Responsabilidad Social Empresaria del Grupo Sancor Seguros

FAPASA CON LAS CÁMARAS ASEGURADORAS



Las autoridades de FAPASA han iniciado una ronda de encuentros protocolares con los dirigentes de las distintas cámaras aseguradoras.

El objetivo de esta iniciativa es intercambiar ideas con los empresarios para fortalecer el esquema de capaci-

tación para aspirantes y para productores asesores, con el punto de vista de los aseguradores.

Ambos actores, productores asesores y aseguradores, participarán en la evaluación de los contenidos de los PCA y los PCC, teniendo en cuenta

siempre el rol que le cabe al organismo de control en la materia.

También se tratarán los problemas del sector asegurador para arribar a soluciones consensuadas.

En este marco, el miércoles 18 de abril, Carlos Enrique Grandjean, Presidente de la Asociación Argentina de Aseguradores Argentinos (ADEAA),

y su Director Ejecutivo, Daniel Salazar, recibieron al Presidente de FAPASA, Jorge L. Zottos. Y el jueves 19 del mismo mes, el Presidente de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACCS), Roberto Sollito, mantuvo una reunión con un grupo de dirigentes de la Federación entre los que se encontraban Agustina Decarre (Tesorera), Santiago Ripoll (Prosecretario), Carlos Kratochvil

(Secretario) y Jorge L. Zottos (Presidente). Los dirigentes de ambas entidades empresarias receptaron muy favorablemente los temas abordados y se comprometieron a informar al respecto a sus respectivas comisiones directivas.

Próximamente, habrá encuentros con el resto de las cámaras empresarias.

NO HABRÁ TOPEO DE COMISIONES EN AUTOMOTORES



El pasado jueves 5 de abril, el Superintendente de Seguros de la Nación, Juan Pazo; el Vicesuperintendente, Guillermo Plate; y el Gerente de Autorizaciones y Registros, Andrés Mendez, recibieron al Presidente de FAPASA, Jorge L. Zottos. A la semana siguiente, se produjo una nueva reunión de trabajo con el mencionado Gerente de Autorizaciones y el Subgerente del área, Juan Manuel Iglesias.

En el primer encuentro, FAPASA solicitó trabajar conjuntamente con la SSN en el diseño de la nueva póliza de Automotores. En este sentido, la Federación presentará sus puntos de vista sobre la modificación de dicho seguro. Para ello, los equipos técnicos de FAPASA se reunirán con los funcionarios de la SSN. En la reunión, el Superintendente manifestó clara-

mente ante el Presidente de FAPASA que el órgano de control no tiene intenciones de introducir ningún tipo de topeo a las comisiones de los productores en la comercialización del mencionado producto. Otro de los temas que se abordaron fue la regulación definitiva de los agentes institorios. En este tema, las autoridades manifestaron que en las próximas semanas se tomarán medidas para dar pleno cumplimiento a la Resolución 38.052, que los regula.

Asimismo, se analizaron las denuncias por venta ilegal de seguros en todo el país, tema que también fue tratado en la reunión de la que informamos más adelante. FAPASA se comprometió, en nombre de sus 22 Asociaciones miembro, a continuar aportando denuncias sobre el accionar ilegal de algunos inescrupulosos en esta materia.

El martes 10 de abril, el Presidente de FAPASA fue recibido por el Gerente de Autorizaciones y Registros, y el Subgerente del área. Como fruto del trabajo conjunto, estamos en condiciones de confirmar que en un lapso no mayor a dos semanas, el Ente Cooperador comenzará a emitir y entregar los Diplomas y las Credenciales a los nuevos productores asesores de seguros.

Por otra parte, las autoridades recordaron que los colegas pueden realizar consultas sobre el empadronamiento al e-mail: informealproductor@ssn.gob.ar

IMPORTANTE DONACIÓN DE FAPASA PARA LOS HERMANOS DEL CHACO SALTEÑO



El pasado 3 de marzo, autoridades de FAPASA y de APAS Salta entregaron una donación monetaria a la Fundación Cultura Nativa, presidida por el cantante Jorge Rojas, para atender las necesidades de los habitantes afectados por el desborde del Río Pilcomayo.

La zona denominada 'Chaco Salteño', donde la pobreza alcanza a casi el 50% de sus habitantes, en la Provincia

de Salta, viene sufriendo fuertes inundaciones por el desborde del mencionado río y del Bermejo desde el mes de Febrero. Ante las pérdidas sufridas y viendo las necesidades de nuestros compatriotas, los productores asesores de seguros nos movilizamos para acercar alguna ayuda a la zona.

Como ha ocurrido ante otras catástrofes naturales, desde FAPASA se han coordinado esfuerzos y se ha reu-

nido la donación de las 22 Asociaciones miembro para concretar su aporte solidario. Así fue como, el Sr. Luis Tais, Presidente de APAS Salta; el Sr. Jorge L. Zottos, Presidente de FAPASA y la Sra. Agustina Decarre, Tesorera de la Federación, hicieron entrega de un cheque para la Fundación Cultura Nativa, que está trabajando en la construcción de 1.000 viviendas en la zona afectada.

La Fundación, que se destaca por la transparencia en su trabajo en la Provincia de Salta, realiza un trabajo continuo con el sostenimiento de salas de atención médica y sanitaria y apadrinando instituciones educativas que permiten que muchos chicos tengan acceso a la educación.

Para quienes puedan continuar ayudando los invitamos a que visiten la página web de la Fundación Cultura Nativa (www.fundacionculturanativa.org) para conocer las obras realizadas y los proyectos en los que pueden colaborar.

APAS CHACO

CHARLA/TALLER SOBRE SEGURO OBLIGATORIO DE RESPONSABILIDAD CIVIL

El día viernes 27 de abril, a las 18.00 hs, se llevó a cabo una charla/taller sobre Seguro Obligatorio de Responsabilidad Civil, organizada por la Asociación de Productores Asesores de Seguros del Chaco, en coordinación con la

Municipalidad de Villa Ángela. El encuentro, que estuvo a cargo de docentes del Centro Federal de Capacitación de FAPASA, brindó herramientas de aplicación práctica en las actividades de control y sanción de infractores por contra-

venciones de tránsito evitando las dualidades interpretativas.

La cita se llevó a cabo en la Casa de la Cultura de la Ciudad, ubicada en San Martín y Pasteur, Villa Ángela.

EL PRESIDENTE DE FAPASA CON COLEGAS DE TUCUMÁN Y SANTIAGO DEL ESTERO



El Presidente de FAPASA, Jorge Luis C. Zottos, realizó una gira por las ciudades de San Miguel de Tucumán y Santiago del Estero para dialogar con los colegas de la zona.

El lunes 12 de marzo se reunió con los PAS y la Comisión Directiva de ATPAS, la Asociación Tucumana de Productores Asesores de Seguros.

En la ocasión dialogó con una agenda abierta, tratándose temas como Agentes Institorios, la cobranza bancaria, el mercado ilegal del seguro,

el reempadronamiento de PAS dispuesto por el órgano de control de la actividad, y la extensa actividad que FAPASA ha programado para el presente año. A su vez, recibió las inquietudes de los colegas que plantearon las problemáticas que observan en la región y su mirada sobre el rumbo actual del mercado asegurador argentino.

También estuvo presente el Vicepresidente de FAPASA, Hugo Chinellato. Ambos dirigentes presenciaron la asamblea ordinaria de la entidad, en

la cual se aprobó el Balance y se trató la elección parcial de autoridades.

Por la tarde, el directivo se trasladó a la vecina provincia de Santiago del Estero. Allí, mantuvo un rico encuentro (también con agenda abierta) con los productores asesores que se acercaron a la sede de la Asociación de Productores Asesores de Seguros de Santiago del Estero.

La reunión contó con la presencia de Daniel Rosemberg, flamante Presidente del Ente Cooperador Ley 22.400.-

EL PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN ECONÓMICA DE CORRIENTES FIRMÓ CONVENIO CON INDIA



Daniel Cassiet, Vicepresidente de APAS Corrientes y Presidente de la Federación Económica de Corrientes (FEC), firmó un memorando de entendimiento entre la cámara empresaria correntina y la Confederación de Industria India (CII).

El objetivo del convenio es fomentar la cooperación mutua para promover el desarrollo de la relación comercial entre India y Argentina, el comercio bilateral y la inversión en ambos países.

SECCIÓN PERFILES

CARLOS KRATOCHVIL

ASEGURANDO PRESENTA ESTA NUEVA SECCIÓN DONDE PUBLICAREMOS ENTREVISTAS A DISTINTOS COLEGAS DEL PAÍS, PARA CONOCER SOBRE SUS VIDAS Y SU VISIÓN DEL SEGURO.

Con ustedes, Carlos Kratochvil, Secretario de FAPASA y dirigente de APAS Formosa.

Revista Asegurando: ¿Estado civil?

Carlos Kratochvil: Casado

R. A.: ¿Hijos?

C. K.: Dos. Uno es Licenciado en Química Industrial y es un novel PAS (está esperando su matrícula). El otro cursa 4to año de la carrera de Ingeniería en Sistemas, en Rosario.

R. A.: ¿Edad?

C. K.: Cincuentaycuatro años

R. A.: ¿En cuál zona ejerce su actividad de PAS?

C. K.: En Formosa y en el interior provincial, en localidades como Ibarreta, Las Lomitas, Pirane.

R. A.: ¿Tiene oficina propia? ¿Dónde?

C. K.: Si. En la ciudad de Formosa. También soy Organizador

R. A.: ¿Cuántos empleados tiene?

C. K.: Dos

R. A.: ¿Cuántos PAS trabajan en su Organización?

C. K.: Siete

R. A.: ¿Tiene algún hobby?

C. K.: La pesca. En Formosa es variada, sale Surubí, Dorados, Bagres, Pacú y Corvina de Río. Referente a esta última debo recordar, que en la Laguna de Herradura se realiza el Certamen de Pesca Nacional de la Corvina de Río, en el mes de febrero. Este año se realizó la decimo-sexta edición, dura tres días y es acompañado con una variedad de show y espectáculos.

R. A.: ¿Qué es lo que más le gusta de la ciudad donde vive?

C. K.: Su Tranquilidad y la Naturaleza que la rodea, Formosa tiene, con sus riachos y sus selvas en galerías, un atractivo espectacular. Las selvas en galerías se forman porque el bosque es alto tendiendo a unirse y a formar un túnel verde sobre los riachos, que al ser navegables, conforman un espectáculo hermoso, acompañado por la fauna en sus riberas, yacarés, carpínchos, lobos de río, monos y sus aves. Podría decirse que la mitad de las aves argentinas están en Formosa, pues se

registran 550 especies entre las 1020 censadas en todo el país.

R. A.: ¿Cuál es el último libro que leyó, el recital al que asistió, o película o serie que vio?

C. K.: Soy un fanático de los documentales históricos y sobre la naturaleza. Me interesa mucho la historia, porque pienso que nunca se ha contado la historia mundial, como se está contando hoy en día.

R. A.: ¿Cuál fue su primer contacto con el seguro?

C. K.: Desde chico, porque mi padre fue empleado de Cosecha Cooperativa de seguros. Y mi madre PAS.

R. A.: ¿Cuándo se inició en la actividad de PAS?

C. K.: Fue allá, por 1.994 colaborando con mi madre, que todavía hoy es PAS.

R. A.: ¿Qué edad tenía cuando se inició en la actividad de PAS?



C. K.: Treinta años

R. A.: ¿A cuáles ramos se dedica preponderantemente?

C. K.: Trato de operar en todos los ramos Patrimoniales. Hago Automotores, Caución, Integrales, y otros. Tengo una cartera bien diversificada.

R. A.: ¿Cómo ve la marcha del mercado de seguros?

C. K.: Aún en momentos difíciles de la economía argentina, el seguro se mantuvo. Este tema lo hablo mucho con los colegas: aún en las crisis mantuvimos la cartera, e incluso en ocasiones hasta crecimos.

Pero también, advierto que existen muchos nichos que los PAS no hemos atendido. Pero esto está cambiando. Por eso veo el futuro del mercado con buenas expectativas.

R. A.: ¿Qué opina del fraude en el seguro?

C. K.: Le respondo, comentándole que APAS Formosa nació, justamente, fruto del hartazgo que sentimos un grupo de colegas por la enorme cantidad de operaciones fraudulentas que se cometían en Formosa, que provocó que la ciudad tuviera una pésima imagen del seguro.

No sabíamos cómo revertirlo y esto comenzó a unirnos y con la colaboración de los colegas de Corrientes, quienes ya tenían en marcha una Asociación De Productores, fundamos la Asociación para denunciar todas estas prácticas y comenzar desarrollar la Cultura Asegurativa.

R. A.: ¿Qué hay que hacer para incrementar la conciencia aseguradora?

C. K.: La conciencia aseguradora se va a incrementar, porque hace pocos años que los PAS y otros actores del sector hemos comprendido que es una tarea que nos debemos y muy necesaria. Por ello, las Asociaciones

de PAS, en forma organizada están generando campañas de concientización y colaborando con la Seguridad vial.

R. A.: ¿Cuál es la principal dificultad con la que Ud. se encuentra en el día a día de su trabajo?

C. K.: La carga administrativa que nos han pasado las aseguradoras. No solo asesoramos a nuestros clientes y estamos a su lado al momento del siniestro. Sino que También tenemos que cargar datos en los sistemas, imprimir pólizas, Boucher de reposición, turnos en los talleres, etc., etc., etc.

No olvide Sr. periodista que en nuestra zona no hay oficinas propias de las Compañías, por lo que somos la cara visible de las mismas.

R. A.: ¿Qué diferencia hay entre los productores jóvenes y aquellos más maduros, más experimentados, con varias décadas de experiencia?

C. K.: Los jóvenes tienen un gran ímpetu para lograr su cartera. Y tienen una ventaja: para ellos la tecnología es algo natural, porque nacieron con ella. En cambio, los mayores, recién nos estamos 'amigando' con la tecnología. Además, me sorprende que los jóvenes estén participando tan activamente de las APAS. Ellos entienden que los PAS no somos enemigos entre sí. Además traen el 'chip' incorporado de la colaboración y la participación en sus Asociaciones. Participan en las tareas comunitarias, colaboran en la realización de los

cursos, y no sienten al colega como una competencia, sino como alguien que sigue su mismo derrotero.

R. A.: ¿Por qué milita en FAPASA?

C. K.: Estoy en FAPASA, antes que nada porque mi Asociación APASFOR, es una de las 22 APAS que conforman la Federación y por sobre todas las cosas por el honor conferido por los Colegas de mi Asociación, de proponerme como Dirigente en FAPASA. Personalmente, porque como mencione anteriormente, mi familia

siempre se dedicó a la producción de seguros. Así que siempre escuché hablar de las injusticias que afectaban a los PAS y al Sector Asegurador. 'Mamé' estas historias desde pequeño. Y al ir creciendo, cuestioné a mis mayores, respecto a que, si no se involucraban activamente en la política del sector nunca iban a poder revertir o mejorar en algo la realidad.

Así que no participar activamente, como lo hago hoy día, sería traicionar mis Convicciones.

TODO

RIESGO

en televisión

Usted sigue estando seguro



La información que usted necesita en materia de seguros, jubilaciones y economía.

Horacio Lachman
Horacio Levy

Con
Patricio Dunckel
Sebastián Silva

METRO

Viernes - 23:30 hs.

También puede vernos en www.todoriesgotv.com.ar



**Tranquilo.
Nosotros te
cubrimos.**



San Cristóbal
SEGUROS

LA PERCEPCIÓN DE VALOR DEL CLIENTE DE SEGUROS

Desde hace un largo tiempo mi mujer suele dar por terminada alguna de nuestras discusiones con la famosa expresión “todos los hombres son iguales”. Por supuesto yo no comparto en absoluto esta afirmación ya que determinaría una uniformidad absurda que no se compadece con la realidad. Yo no tengo las mismas opiniones, sin ir más lejos, que mis hermanos o cuñados y tengo gustos muy distintos a los de mis amigos y colegas. No valoramos lo mismo y por lo tanto cada uno piensa y siente de un modo diferente. Aunque claro está, hay cosas en las que coincidimos, por ejemplo, hinchar con fervor para que gane la selección de fútbol, pero disentimos diametralmente en cómo debe conformarse el equipo.

Algo parecido podemos decir cuando analizamos a los compradores o clientes de seguros y pretendemos homogeneizarlos bajo el manto, siempre corto y muchas veces sospechoso, de la generalización.

En nuestro ámbito la irrupción de la tecnología en la actividad aseguradora ha puesto en discusión algunos elementos que generan opiniones diversas, sobre todo en dos aspectos principales: si la tecnología jugará a favor o en contra de los productores de seguros y si será una herramienta adoptada en el futuro por los asegurados.

Lo que trataré de hacer es contrastar estos supuestos (y algunos otros) con el concepto de valor. Tema importante de entender, ya que se afirma que el productor de seguros no va a desaparecer mientras aporte valor a su cliente.

Para eso debiéramos poder entender entonces cuál es el valor que el cliente espera que le aporten (concepto que abarca tanto a los productores o intermediarios como a las compañías aseguradoras).

Dicho de otra forma, cuáles son los aspectos que el comprador o clien-

te de seguros valora para definir su elección al momento de la compra (y de la permanencia).

Los llamados “valores esperados por el cliente”, han sido analizados desde hace tiempo desde diversas perspectivas y distintos campos académicos. Aunque se destacan los realizados por los teóricos y estudiosos del marketing. Tomando este último enfoque podemos decir que la gran mayoría de los nuevos autores, han coincidido en tres puntos fundamentales.

Para empezar, el valor pretendido por un cliente es siempre un aspecto de evaluación subjetiva. Hecha por un individuo singular. Y siempre es subjetiva aunque lo haga sobre elementos concretos u objetivos, como pueden ser un automóvil, la atención de un hotel o una aplicación móvil.

La segunda es que las cosas que las personas valoramos son dinámicas y por lo tanto cambian con el tiempo.

La tercera es que cuando tomamos una decisión de compra, siempre estamos haciendo una transacción interior entre las cosas que reputamos como positivas y las negativas



que son parte del mismo paquete. Voy a tomar como ejemplo la elección de una pareja. A algunos les gustan las mujeres (u hombres, da igual) rubias o morenas, altas o bajas, expansivas o tranquilas y otros muchos etcéteras. Sé que mi elección no toma los mismos parámetros a los veinte años que a los sesenta porque cosas que eran muy importantes en el pasado hoy han dejado de tener relevancia. En tercer lugar, voy a considerar los aspectos buenos y malos: tomé la decisión de estar con “ésta” mujer y entiendo que es el amor de mi vida (positivo) pero me tengo que aguantar a la madre que como suegra es un verdadero castigo (negativo).

¿Qué pasa en los seguros?

Ordenemos un poco las cosas para entenderlo mejor.

Para empezar debemos dividir los mercados. Los requerimientos y valores esperados son muy distintos cuando se trata de clientes corporativos, pymes o clientes individuales.

Grandes empresas

Me animo a decir que las empresas, sobre todo de mayor envergadura, siempre van a necesitar a un productor de seguros (o un broker que es lo mismo), ya que sus pretensiones son bastante homogéneas. Sus expectativas tienden a lograr un

administrador de riesgos, que sea también un muy buen proveedor (de compañías y coberturas), un socio (que asuma una relación de mutua conveniencia en el tiempo), un innovador (que le aporte cosas originales) y un solucionador de problemas (en la emisión y administración de pólizas y en los siniestros). Hoy también demandan tecnología que le permita un rápido acceso al estado de pólizas, pagos, evolución de siniestros, bienes en cobertura, franquicias y una rápida y eficiente comunicación.

Estos son en la gran mayoría de los casos compradores especializados. Conocen el mercado, conocen de riesgos y saben con qué tipo de intermediario están dispuestos a trabajar.

Pero en este campo, los productores “agregan” valor. Disponen de un responsable del contacto que conoce en profundidad al cliente, aportan servicios adicionales (inspección periódica de los riesgos, sugerencia de medidas de seguridad, seguros para el personal colaborando con la política de RR.HH. y otros).

Quiero incorporar acá un nuevo concepto que es el de la percepción de un servicio como un proceso. Hace muchos años atrás un francés llamado Pierre Eigler llamó “servucción” a todo el proceso de creación de un servicio, teniendo en cuenta la totalidad de los elemen-

tos que incluye desde antes incluso del primer contacto con el cliente hasta el fin de la relación. Piensen por ejemplo en lo que viven o experimentan cuando ingresan a un sanatorio. El aspecto general de las instalaciones, la atención del personal de contacto, la derivación a un especialista, la atención del propio médico, el tiempo de espera para tomar una radiografía, la calidez del personal de enfermería y el técnico, la propia sala de espera, si hay una máquina de café gratuita, la limpieza de los baños, la rapidez del informe, la devolución final del médico y la despedida. Eso es entender el servicio como un continuado. En cada parte como clientes estamos con una expectativa del tipo de valor esperado y por supuesto después haremos una evaluación del valor realmente recibido. Hoy a esta última estimación se la denomina “experiencia del cliente” que no es más que la confrontación del valor esperado con el valor recibido (siempre sujeto a nuestra subjetividad).

Quiero aportar un nuevo elemento. En los procesos de provisión de servicios (también en los bienes) debemos distinguir entre lo que podemos llamar producto central y periférico. En el ejemplo del sanatorio, el producto central que fuimos a “consumir” es la consulta médica, pero el producto como un todo, se alimenta y a veces muy fuertemente con los servicios periféricos.

Voy a un ejemplo consistente. Hace años atrás la empresa de combustibles Esso, publicitó en los grandes diarios de Buenos Aires que todas sus estaciones de servicio en las rutas a la costa atlántica ofrecerían baños limpios, amplios y especialmente preparados para cambiar a los bebés. En esos tiempos (y ahora lamentablemente también, aunque en algunos hay cambiadores) los sanitarios eran lugares descuidados y mugrientos, adjetivos que me alivian de mayores especificaciones. ¿Qué sucedió? Que las estaciones de esa marca se llenaron de automovilistas con sus familias que paraban básicamente para ¡ir al baño! (servicio periférico) y algunos, ya que estaban, cargaban nafta y revisaban el aceite (servicio central).

Cuando un cliente delega totalmente en el productor de seguros la responsabilidad de que decida en qué compañía coloca el riesgo, qué cobertura toma, que se comprometa de avisarle los pagos y lo asista en el caso de un siniestro. ¿Cuál es el servicio central y cuál el periférico?

Pymes

Cuando vamos al segmento de las pymes, encontramos una amplísima variedad y tipo de empresas, altamente dispar, con decisores de compra con un variado gradiente de conocimientos y donde las expectativas subjetivas tienen mayor importancia que en el segmento anterior. Por lo tanto, iremos de

empresarios o gerentes que tienen una mirada profesional más similar a la de las grandes empresas a otros con características, valores y expectativas más cercanas o iguales a las del asegurado o comprador individual.

Individuos

Vamos entonces al mercado de individuos para analizar algunos de sus valores determinantes.

Mucho se insiste en que la principal fortaleza del productor de seguros es el asesoramiento primero y la guía profesional en el caso del siniestro después.

Pero vuelvo a dividir las aguas. Hay riesgos complejos que requieren asesoramiento y otros que no son complicados de entender para el cliente medio. El acceso a la información vía medios digitales, ha permitido que muchas personas se informen de los diversos productos de seguros y conozcan en detalle las prestaciones que los mismos ofrecen, incluso en sus diferentes variantes (por ejemplo los seguros de automóviles, los seguros de vida temporarios, los seguros de accidentes personales y otros).

La tecnología ha permitido el acceso a miles de personas a una información detallada que antes no tenían disponible.

Por otra parte, los nuevos modos de

cotizar de un modo sencillo y rápido varias compañías a través de un portal comparador de precios o las páginas web de las mismas aseguradoras, sustraen a cierto número de clientes de la necesidad de asesoramiento, al menos, en la forma que lo entiende el productor tradicional. Con fuerte tendencia a esta forma de autosuficiencia, aparecen las generaciones más jóvenes (millennials) y quienes tienen especial apego a la tecnología.

Alguien podrá decir que quien hace una investigación de coberturas, precios y condiciones puede equivocarse o comprar algo que finalmente no cubra lo que esperaba. Debo decir acá que el productor no es infalible: ¿cuántos han vendido seguros de empresas sin respaldo?, ¿cuántas veces el cliente dijo frente al siniestro que el productor no le había informado de una exclusión que la compañía le señala? No es la norma, pero como las brujas, que los hay, los hay.

Por otro lado, quiero desmitificar que la presencia física del productor es importante. La verdad es que soy inmensamente feliz cuando puedo comprar algo por Internet sentado en mi casa, pagando por medios electrónicos y coordinando la entrega de los productos del modo que más me conviene.

Acá no hay que confundir diálogo o comunicación con presencia física. Los medios digitales y todas

sus alternativas han reemplazado en gran medida ese diálogo cara a cara que requería un desplazamiento de alguna de las partes hasta donde se encontraba la otra. Hoy el celular, el mail, el whatsapp, facebook y otros, son vehículos tan hábiles o más que los diálogos en persona. Y esto no implica que no haya comunicación, intercambio y por supuesto, adecuado asesoramiento (como hoy lo hacen tantos productores “tecnologizados” y empresas aseguradoras digitales).

Este es un valor percibido y buscado por el cliente: la facilidad, la rapidez, la eficiencia, la falta de desplazamiento, el intercambio electrónico y a través de diversos medios (recordar el concepto de “multicanalidad” tan en boga). El cliente averigua, elige, contrata,

paga y recibe la póliza “a distancia” y con mayor eficiencia, practicidad y seguridad que en la oficina de un productor. ¡Y lo puede estar haciendo con un productor!

Vuelvo al inicio de este artículo. No todos somos iguales. Pero cada vez más los valores requeridos por los clientes van cambiando acorde los tiempos.

Analícemos para finalizar qué otras cosas pueden determinar la decisión de compra.

Claramente el precio. Sobre todo para sectores de capacidad económica más baja y personas que sufren si no consiguen el menor valor de plaza.

La amistad, la confianza, la como-

dad de trabajar con alguien que conozca.

La delegación de la decisión y trámites en manos del productor. El cliente no quiere ni pensar en lo que tiene que contratar y confía ciegamente en su productor.

La calidad de la aseguradora o el prestigio del mismo productor.

El asesoramiento adecuado a la exigencia del cliente (¡por fin aparece!) frente a un exceso de oferta.

La practicidad de la cercanía de la oficina, la comodidad de que el productor va a la casa y finalmente, si, también, de quien se siente bien atendido cuando lo recibe el productor en su oficina con el con-sabido cafecito.



**Cuando tenés una buena cobertura,
un problema puede ser una anécdota.**

SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN - 0-800-666-8400 - WWW.SSN.GOB.AR - Nº DE INSCRIPCIÓN 0196.

**COOPERACION
SEGUROS**

www.cooperacionseguros.com.ar

"ESTAMOS PREPARANDO NUEVOS CURSOS DE CAPACITACIÓN ON-LINE, NO OBLIGATORIOS Y GRATUITOS PARA TODOS LOS PAS"

EN ESTA ENTREVISTA, EL PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL ENTE COOPERADOR LEY 22400, EL PAS DANIEL ROSEMBERG, INFORMÓ SOBRE LOS OBJETIVOS Y EL FUNCIONAMIENTO DE LA ENTIDAD, Y ANTICIPÓ QUE PRÓXIMAMENTE (RESPONDIENDO AL REQUERIMIENTO DE MUCHOS COLEGAS) LANZARÁN UNA NUEVA OFERTA DE CAPACITACIÓN ON-LINE, NO OBLIGATORIA Y GRATUITA.

Revista Asegurando: ¿Cuál es la misión del Ente Cooperador Ley 22.400?

Daniel Rosemberg: El Ente Cooperador Ley 22400 debe brindar a la Superintendencia de Seguros de la Nación *Cooperación Técnica y Financiera* a partir de los fondos recaudados por el mismo, con la finalidad de tender a su mejor funcionamiento y modernización de los métodos operativos, además de contribuir al cumplimiento de la misión y funciones que la ley 22400 le confiere al citado organismo.

De esta manera el personal y el staff de profesionales vinculados al Ente Cooperador, junto al Consejo de Administración, permanentemente estamos analizando y proponiendo alternativas de cambio, además de

poner en marcha lo resuelto por SSN.

R. A.: ¿Cuál es la interacción y el trabajo conjunto que el Ente lleva adelante con la SSN?

D. R.: La SSN tiene a su cargo velar por el cumplimiento del Manual de Procedimientos y la supervisión, y todo lo que involucra esta tarea.

El Ente Cooperador realiza permanentemente intercambios y aportes con el Organismo de Control valiéndose de sus 15 años de experiencia, lo que se logra gracias a la permanencia de sus valiosos empleados y profesionales.

R. A.: ¿Qué puede comentar sobre la actividad del Ente Cooperador en estos momentos?

D. R.: La actividad se está desarrollando con un nuevo Consejo de Administración conformado por la Sra. Silvia Bechir, el Sr. Jorge L. Zottos, como Consejeros, y yo, desde finales de 2017.

Hemos realizado algunas modificaciones en cuanto a la manera de llevar a cabo las distintas actividades que nos competen. Por ejemplo, ante una necesidad en concreto conformamos comisiones de trabajo formadas por profesionales, en general personas de confianza que ya trabajaron junto al ENTE Cooperador y en los casos que se requiera profesionales de otros ámbitos que estén relacionados a la actividad.

Otra de las modificaciones que implementamos, con la anuencia del organismo de control de la actividad, es una nueva base de



preguntas para los exámenes. Para su elaboración contamos con la colaboración de los docentes vinculados al Centro Federal de Capacitación, que aportaron gran cantidad de preguntas que luego fueron

analizadas y modificadas según un criterio específico por el Consejo de Evaluación conformado por la Sra. Graciela Roman, el Dr. Carlos Fernández Blanco y el Lic. Miguel Baelo.

R. A.: ¿Cuáles son las nuevas líneas de trabajo que está llevando adelante el Ente Cooperador?

D. R.: Aprovechando la estructura de capacitación con que contamos, y respondiendo a la demanda de capacitación de los colegas, muchos de los cuales tienen dificultades para asistir a cursos que les permitan un mayor crecimiento profesional por cuestiones geográficas, estamos trabajando en la puesta a disposición de todos los PAS y colaboradores administrativos, una oferta de cursos de capacitación on-line, no obligatorios y gratuitos para todos.

trunfoseguros.com f t i

TRIUNFO
SEGUROS

CON LA **CAMISETA PUESTA**
Sponsor Oficial de las Leonas y los Leones

SSN: 011 4338 4000 o 0 800 666 8400.ssn.gob.ar. Triunfo Seguros inscrita en el Reg. de Entidades de SSN bajo lel. N°402.

En otro orden, la SSN encomendó al Ente Cooperador la tarea de confeccionar y entregar las credenciales (CIPAS) y los Diplomas para los nuevos PAS.

Aprovecho la ocasión para poner a disposición de los colegas el e-mail donde el Productor Asesor de Seguros puede acudir por cualquier consulta: credencialespas@enteley22400.org.ar

Gracias a la infraestructura que disponemos en todo el país facilitaremos la pronta y eficaz distribución de las nuevas credenciales CIPAS y las copias que se requieran de las mismas.

R. A.: ¿Cuál es la estructura actual del Ente?

D. R.: El Ente funciona con una estructura de siete empleados en relación de dependencia, asesores externos, y el Consejo de Administración sugerido por el Consejo Federal de FAPASA y nombrado por resolución de la Superintendencia de Seguros de la Nación.

Las Asociaciones afiliadas a FAPASA, cumpliendo determinados requisitos, son filiales del Ente Cooperador en sus respectivas filiales.

Esta estructura aporta muchos beneficios a los PAS del interior del país, facilitándoles la posibilidad de encontrar asesoramiento, envió y recepción de documentación, libros obligatorios a rubricar, solicitudes

de inscripción a exámenes de competencia PCA y PCC (módulos obligatorios de años anteriores que no hayan cumplimentado).

R. A.: ¿Cuántas son las entidades prestadoras de servicios de capacitación en todo el país?

D. R.: Veintidós (22) son las prestadoras que brindan el servicio de capacitación. Entre ellas, se destaca el Centro Federal de Capacitación de FAPASA, con veintitrés (23) filiales en todo el país.

Las otras prestadoras son CACIPRA, CFYPP, Fundación Esteban Adrogué, Fundación Pro, FUNDADADE, FUNICOMAPU, ICC 4009, ICC 4010, IFTS N°1, Instituto Inmaculada Concepción, UAI, Univ. Atlántida Argentina, Univ. De Morón, Univ. de Rosario, Univ. de Villa María, Univ. del Aconagua, Univ. Kennedy, UTN Buenos Aires, UTN San Francisco, y UTN San Nicolás.

R. A.: ¿Cuál es la función del Ente en relación a las prestadoras?

D. R.: Al momento de su inscripción, recibir la solicitud de inscripción en las formas y condiciones reguladas por SSN, la que emitirá una resolución para su autorización como prestadora.

También, recibir información de toda actividad de capacitación que realice cumplimentando los requisi-

tos exigidos, cambios de autoridades, cambios de domicilio.

En cuanto a los cursos correspondientes a PCA y PCC, en todos los casos se analizan los contenidos que cada una presenta, para luego dar lugar a su aprobación o pedido de corrección si corresponde.

R. A.: Llevando adelante los objetivos para los que fue creado, ¿puede decirse que el Ente beneficia a todo el mercado?

D. R.: Sí, claro. El beneficio que otorga el Ente Cooperador al mercado es solo una consecuencia del eficaz cumplimiento de su función.

El Ente administra la capacitación que exige el organismo de control a nuestra actividad. Nuestra misión es velar para que la misma se imparta según la reglamentación vigente en todos los lugares del país y a través de las entidades prestadoras habilitadas.

Este nuevo Consejo de Administración, al igual que aquellos que nos precedieron, procura siempre dar un valor agregado en capacitación por eso los proyectos que tenemos y que ya mencioné.

El lugar que hoy ocupa el Ente no es mérito de esta administración si no de la entrega por la profesión de los que nos precedieron, y que nosotros tratamos de preservar y mejorar.

EN LA ERA 2.0

ESTAMOS DONDE NOS NECESITA
EL PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS



BRINDAMOS A NUESTROS PRODUCTORES TECNOLOGÍA DE ÚLTIMA GENERACIÓN
PARA QUE LOS ASEGURADOS RECIBAN UN SERVICIO DE PRIMERA LÍNEA.

ACERCATE A NUESTRAS AGENCIAS Y
ORGANIZACIONES EN TODO EL PAÍS, Y TRABAJÁ ONLINE.



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.**

Un Respaldo más que seguro



LAS PÓLIZAS DE SEGUROS ENVIADAS POR CORREO ELECTRÓNICO AL ASEGURADO

Internet es un ámbito de interacción importante con los asegurados. En los últimos años ya se había visto un incremento de la oferta de seguros vía Internet. Ante este escenario la Resolución N° 38.708 de la Superintendencia de Seguros de la Nación (denominada Reglamento General de la Actividad Aseguradora -RGAA-) se ha estado actualizando para regular lo que se denomina “entrega de la póliza por medios electrónicos”. Este sistema permite el envío de la póliza y diversos documentos al tomador/asegurado utilizando medios como el correo electrónico.

La Resolución 219/2018, en su exposición de motivos, justifica una nueva modificación del RGAA diciendo que “imperla la exigencia de ampliar los medios de entrega de la documentación brindada a los tomadores y/o asegurados, toda vez que las nuevas tecnologías han sido adoptadas masivamente por la población” y que “es intención de este Organismo contribuir a la digitalización de la industria de seguros, facilitando la agilización y simplificación de procesos al ampliar los medios a través de los cuales los asegurados se vinculan con sus coberturas”.

Nuevo Código Civil y Comercial

Hagamos un poco de historia. La posibilidad de entrar con se-

guridad en la era digital con los seguros comienza, en realidad, a consolidarse el 1° de Agosto de 2015 con los cambios introducidos mediante la sanción del Código Civil y Comercial de la Nación (Ley 26.994) que ha regulado los contratos de adhesión concluidos por medios electrónicos que es una de las formas de comercialización con más número de adeptos en este incipiente mercado de seguros digital.

Dicho de una manera más simple la contratación que se basa en la manifestación del consentimiento del asegurados que “se realiza mediante la utilización de algún elemento electrónico, con influencia decisiva, real y directa sobre la formación de la voluntad, el desarrollo o la interpretación de un acuerdo”. Así, el art. 1105 del Có-



digo Civil y Comercial de la Nación define que los contratos celebrados a distancia son aquellos concluidos entre un proveedor (asegurador) y un consumidor (asegurado) con el uso exclusivo de medios de comunicación a distancia, entendiéndose por tales los que pueden ser utilizados sin la presencia física simultánea de las partes contratantes. Aclarando que, en especial se consideran así a los medios postales, electrónicos, telecomunicaciones, así como servicios de radio televisión o prensa que presentan las siguientes características: A) que el proveedor y el consumidor no se hallen presentes en el mismo momento de celebración del contrato, B) que la oferta sea emitida por los medios postales, electrónicos, telecomunicaciones, así como servicios de radio televisión o prensa o similares y C) que la aceptación se transmita por los mismos medios.

La modalidad más usual de celebración de contratos electrónicos a los que refiere la ley es a través de los llamados “contratos click-wrap”, que son aquellos en los que una de las partes (asegurado) manifiesta su voluntad de aceptar las condiciones o cláusulas redactadas por la otra (asegurador) mediante un simple “click” en la leyenda “Acepto”, “Estoy de acuerdo” o similar, que aparece normalmente al final del documento escrito que se muestra en el dispositivo del usuario.

En este entorno la RGAA, en el punto 25, regula la Oferta y Comercialización a distancia garantizando un trato digno y equitativo al asegurado y obligando a la identificación de la aseguradora, y productor que interviene en la contratación, además de incluir información clara, precisa y veraz acerca del seguro

ofrecido (riesgo cubierto, sumas aseguradas, premio del seguro y forma de pago y advertir si las pólizas contienen exclusiones y límites) garantizándole al asegurado poder tener acceso en forma previa a las condiciones contractuales de la póliza que se emitirá conservándose el registro informático de la transacción donde conste el consentimiento expreso de la contratación del Tomador/Asegurado. Para ello, la Superintendencia de Seguros de la Nación exigirá a las aseguradoras una garantía de inalterabilidad de los contenidos de la información transferida o publicada por medios electrónicos, en especial en lo referido a fechas y numeración correlativa de emisión.

La póliza en la ley 17418

Los contratos de seguros son, muy generalmente, escritos pues su

contenido ha de ser transformado en un texto gramatical (al que llamamos póliza) grabado en soporte permanente y duradero que permita su lectura. Así, nuestra ley 17418 refiere a ello cuando regula la forma en que se prueba el contrato de seguros diciendo "...el contrato de seguro sólo puede probarse por escrito..." pero aclara que "...sin embargo, todos los demás medios de prueba serán admitidos, si hay principio de prueba por escrito". Fuera de las muchas veces que el otorgamiento de coberturas antes de emitir la póliza ha dado lugar a discusiones y se ha aplicado el principio de prueba por escrito, lo cierto es que la póliza es el instrumento fundamental para darle al asegurado la tranquilidad de que se encuentra asegurado. De acuerdo con este precepto, en nuestra ley de seguros se obliga al asegurador a entregar al tomador una póliza debidamente firmada, con redacción clara y fácilmente legible, aclarando que la misma deberá contener los elementos esenciales a la validez del contrato (Art. 11) y otorgando al asegurado el derecho, mediante el pago de los gastos correspondientes, a que se le entregue copia de las declaraciones que formuló para la celebración del contrato y copia no negociable de la póliza (Art. 14).

En tiempos modernos es difícil que un asegurado espere que el soporte duradero sea una piedra grabada, un papiro, una tablita de barro o un pergamino, que hace muchos

miles de años fue considerado un "soporte permanente y duradero". El asegurado relaciona el contrato, la póliza, con un texto impreso en papel. Pero estamos en la era digital y hoy en día puede un contrato estar plasmado también en un archivo digital guardado en cinta magnética, un CD, un DVD o un pendrive. O sea que debe preservarse siguiendo la evolución de la tecnología, siempre y cuando pueda afirmarse sin duda que ha quedado, justamente, grabado en soporte "permanente y duradero que permita su lectura".

Nueva regulación en cuanto al envío de pólizas

Como lo habíamos referido anteriormente, la Superintendencia de Seguros de la Nación modificó el punto 25 del Reglamento General de la Actividad Aseguradora (RGAA) con el objetivo de instrumentar un marco normativo adecuado para salvaguardar los intereses de los asegurados, teniendo en cuenta la transformación digital que se está produciendo en la actividad. Así, en el punto 25.3 refiere a la "Entrega de Póliza y demás Documentación" y establece que las aseguradoras deben poner a disposición del asegurado la Póliza, endosos y demás documentación en un plazo de 15 días corridos desde la fecha de celebrado el contrato.

En este punto, enumera los medios fehacientes de comprobación de entrega de la documentación: a)

Constancia de recepción firmada por el tomador o constancia de recepción de entrega postal. b) Constancia de recepción de documentación por un tercero debidamente identificado (apellido, nombre y N° de documento) declarando que la recibe a nombre del asegurado y que procederá a su entrega al mismo. Detalla además los pasos de la entrega cuando se trata de comercio electrónico: c) Constancia de la entrega de documentación por medios electrónicos: La documentación deberá remitirse a través de un medio electrónico que permita su lectura, el cual debe incluir el enlace para su descarga.

En lo que a nuestro tema regula es que la entrega por medios electrónicos puede efectuarse a través de: a) Envío de la documentación por correo electrónico del asegurado y/o tomador, que debe ser declarado al momento de solicitar la contratación, sea esta en forma personal o por medios electrónicos. b) Puesta a disposición en la página web de la aseguradora, cuya dirección debe constar en los formularios de propuesta del seguro o en la página web por la cual, el asegurado y/o tomador haya solicitado la contratación de la póliza y c) Puesta a disposición a través de aplicaciones móviles, que deben ser indicadas por la aseguradora al momento de la contratación de la póliza. La entrega de su póliza y/o endosos a través de medios electrónicos no impide la solicitud de la documentación física, si el asegura-



Dr. FERNANDO MC LOUGHLIN

dor o tomador lo requiere.

Por otro lado, el nuevo punto 25 del RGAA exige a las aseguradoras que utilicen los medios electrónicos para la contratación y venta de seguros, la visibilidad y el fácil acceso en su página web de inicio (página web institucional) de la información acerca de la forma de requerir copia de la póliza u otra documentación

contractual, efectuar una denuncia de siniestro, acceder al Servicio de Atención al Asegurado y solicitar la rescisión del seguro.

El rol del Productor en la entrega de la Póliza

Por supuesto que ni la Ley de Seguros 17418 ni la ley del Productor Asesor de Seguros 22400 tiene refe-

rencia alguna al envío de la póliza, o certificado de cobertura, por correo electrónico. Ambas leyes regulan la actividad del Productor actual con normas que fueron redactadas acorde a la realidad del mercado asegurador de 1967 y 1984 respectivamente y que hacen un esfuerzo importante para mantenerse vigentes, y eficientes, en un mercado asegurador que se está adaptando



Productor Equitativo:
**Con una mano
te atiende el teléfono,
y con la otra te va
apurando los trámites.**

En La Equitativa, la capacidad para escucharte es tan importante como la capacidad para resolverte el problema. Por eso, siempre podés contar con un Productor Equitativo cerca.

La Equitativa. Nosotros, nuestros productores y vos.



Superintendencia de Seguros de la Nación.
Para consultas y reclamos 0800-666-8400.
www.ssn.gov.ar. Número de Inscripción SSN: 044



LA EQUITATIVA
COMPAÑÍA DE SEGUROS

LAEQUITATIVA.COM.AR SEGUROS@LAEQUITATIVA.COM.AR
Carlos Pellegrini 1069 - C1009ABU - CABA - (+54 11) 5070 3000

a las mejores prácticas en cuanto a calidad de servicios a los asegurados de la era digital. Así, cuando regula las facultades de los Productores, establece que los mismos están facultados, con respecto a las operaciones en las cuales interviene, para: “entregar los instrumentos emitidos por el asegurador, referentes a contratos o sus prórrogas.” (Art. 53). Evidentemente, la misma se redactó de modo tal que el Productor recibiese las pólizas en papel emitidas por el asegurador y se las entregase, físicamente o por correo, al asegurado.

Si bien el legislador ni siquiera imaginó el correo electrónico cuando redactó esta norma, la misma bien puede adaptarse a la era digital pues el concepto de entrega puede interpretarse ampliamente e incluir un envío por correo electrónico pero, sin duda, se necesitaba del soporte de una reglamentación moderna de la misma dado que la Ley 22400 tampoco dice nada del correo electrónico cuando regula las funciones y deberes del PAS en cuanto a “... Ilustrar al asegurado o interesado en forma detallada y exacta sobre las cláusulas del contrato, su interpretación y extensión y verificar que la póliza contenga las estipulaciones y condiciones bajo las cuales el asegurado ha decidido cubrir el riesgo...” (Art. 10.inc. D). Se necesitaba de una modificación de la regulación del mercado asegurador acorde a esta realidad del mercado.

La experiencia de otros mercados

Muchas veces es importante leer sobre la experiencia de otros mercados y asegurados para ver cómo les está yendo a los mercados que ya están usando el correo electrónico para enviar los contratos de seguros. Y por lo que se comenta en publicaciones de los distintos mercados aseguradores de los países que ya están implementando este nuevo sistema de envío por correo electrónico, y algunos métodos más avanzados aunque el correo electrónico, están recibiendo la aprobación de los asegurados.

Pero hay también que estar atento a algunas críticas que se observan para que esas mismas críticas no florezcan localmente. La carrera por liderar en tecnología puede tener un costo alto en clientes. No hay que perder el contacto con el cliente y dejar de escucharlo. ¿Estamos seguros que el asegurado está de acuerdo con recibir su póliza por correo electrónico? ¿Se lo preguntamos o estamos aplicando lo que dio una encuesta? ¿Se envió la póliza a la dirección de correo electrónico correcta? ¿El asegurado entendió que esa dirección de correo electrónico que puso en la solicitud del seguro era tan importante? ¿No se tratará de una dirección de correo que pone en todos los formulario pero que no abre jamás? Conozco gente que lo hace. ¿La póliza se la envió directamente la aseguradora al asegurado? ¿Se envió

copias al Productor de la póliza emitida? ¿Se verificó si el correo electrónico fue rechazado y la póliza nunca llegó? ¿Quién lo verificó? ¿Tiene la aseguradora un “link” incluido en el correo electrónico enviado con la póliza hacia un sitio que es fácil de entender donde puede bajar información complementaria? ¿Se pudo abrir y pudo acceder a la misma información que le enviaron para verificar la autenticidad y exactitud de lo que le enviaron? Desde ya que muchos de estas preguntas se resuelven con el trabajo en equipo entre la aseguradora y sus Productores Asesores. El canal Productores está buscando, o al menos debería estar buscando, la manera de ser parte de estas nuevas tecnologías que les permitan acceder de manera más eficiente a las aseguradoras y a sus clientes

La innovación debe ser beneficiosa para todos

El sistema de envío por correo electrónico es un paso adelante en el camino que lleva a una industria aseguradora sin papel. Esto resulta económicamente muy conveniente al asegurador y debería ser también conveniente para el Productor por aquello que si facilita la gestión, y economiza costos, es bienvenido por todos. Más aún si economizando papel ayudamos al medio ambiente. También para el asegurado es un beneficio. Esto si se trata de una persona que pueda acceder a una computadora personal y una conexión a Internet.

Para muchas personas, es más fácil guardar, y encontrar, un archivo en la PC que la póliza en papel en una caja o estante. Puedo también acceder a la póliza no importa dónde esté. La recepción de la póliza es más fácil pues la puede recibir el asegurado en cualquier lugar donde este se encuentre. Basta con abrir el casillero de correos electrónicos para recibirla. Pero quizás la parte que más entusiasmo al leer sobre las experiencias en otros mercados son las increíbles posibilidades de aportes de información adicional al contrato que se pueden hacer por especialistas en comunicación que facilitarían muchísimo entender el clausulado de la póliza mediante “links”.

Bien implementados, y con la correcta publicidad y apoyo por parte de los Productores, hay importantes oportunidades de mejora en la calidad de servicio al cliente, tanto de la aseguradora como del Productor. Pero hay que entender que no todos los clientes están preparados para este cambio. Si el cliente es una persona que no es amiga de Internet, por la razón que sea, o de limitada preparación para entender los códigos de la comunicación “on line” por Internet quizás sea uno de los casos que todavía necesita que se le envíe la póliza en papel. Y para ellos está previsto que así será. No se le negará el envío de la tradicional póliza en papel. Desde este punto de

vista la Resolución 219/2018 busca ayudar a las aseguradoras a encaminarse en ese propósito y es también bienvenido.

Muchas aseguradoras ya cuentan con avanzada tecnología en su teléfono celular que le permite al Productor comunicarse más eficientemente con su cliente y este paso en la entrega de la póliza es acorde a estos adelantos. El futuro está en ser parte de la tecnología y no en combatirla. Recibir la póliza por correo electrónico un paso más en dirección correcta en un mercado digital y del que el Productor debe ser un gran protagonista. ■

NUESTROS OBJETIVOS Y FINALIDADES

- Nuclear a los Organizadores del Grupo Sancor Seguros.
- Procurar los medios que permitan defender y acrecentar los intereses de la actividad profesional.
- Organizar y mantener medios de asistencia y beneficios sociales, incluyendo en sus alcances a los familiares de los asociados.
- Contribuir al perfeccionamiento del asesoramiento y la venta de seguros.
- Asumir la defensa del asociado en todo lo referente al ejercicio de su profesión.
- Intervenir conjuntamente con la administración en la toma de decisiones en cuanto a procesos administrativos y nuevas coberturas.
- Asesorar a sus integrantes en su actividad y en el ejercicio de sus derechos y deberes.



INECO Y CITES PRESENTARON UN NUEVO CENTRO DE REHABILITACIÓN NEUROLÓGICA, INVESTIGACIÓN Y CONOCIMIENTO



El evento, celebrado en el edificio donde funcionará el Centro INECO-CITES de Rehabilitación Neurológica, Investigación y Conocimiento, contó con la participación del Dr. Facundo Manes, Presidente de Fundación INECO y Alejandro Simón, Presidente de CITES y CEO del Grupo Sancor Seguros.

Autoridades del Instituto de Neurología Cognitiva (INECO) y del Grupo Sancor Seguros presentaron de manera oficial el Centro INECO-CITES de Rehabilitación Neurológica, Investigación y Conocimiento, una iniciativa que surge de la alianza estratégica que ambas entidades formalizaron a fines de 2017.

El evento tuvo lugar en el edificio donde funcionará el mencionado centro (Marcelo T. de Alvear 1632, CABA). Participaron del acto José Sánchez, Presidente de Sancor Seguros; Alejandro Simón, Presidente de CITES y CEO del Grupo Sancor Seguros; Nicolás Tognalli, Director de CITES; el Dr. Facundo Manes, Presidente de Fundación INECO, el Dr. Gastón Manes, Fundador y Presidente del Grupo INECO y el Dr. Marcelo Savransky, Tesorero de Fun-

dación INECO. La puesta en marcha de este polo de conocimiento e innovación se enmarca en el acuerdo celebrado entre Fundación INECO y CITES (Centro de Innovación Tecnológica, Empresarial y Social, incubadora tecnológica del Grupo Sancor Seguros) para promover el desarrollo, la creatividad y el emprendedurismo tecnológico con base neurocientífica.

Demandará un año de obra y una inversión inicial de 80 millones de pesos en la más novedosa tecnología en materia de neurorehabilitación basada en terapias no farmacológicas como la robótica, la realidad virtual, el biofeedback y la estimulación cerebral no invasiva, entre otras.

La génesis del proyecto y sus singulares características potenciarán la tarea de consolidar aún más las alianzas estratégicas con los principales centros de investigación y universidades del mundo, propiciando ser sede de encuentros científicos nacionales e internacionales, dando a la educación y formación un espacio preponderante. El Presidente de Fundación INECO, Facundo Manes, sostuvo: “Frente a las crisis económicas alrededor del

mundo, muchos piensan que la investigación científica debe generar réditos económicos y que la ciencia básica es un «lujo» reservado sólo para economías ricas. Tenemos que gastar menos energía en discutir si Argentina debe priorizar la investigación y el desarrollo tecnológico y debatir como la ciencia puede contribuir al desarrollo económico y social del país. La inversión en ciencia básica es inversión en conocimiento y el conocimiento repercute en toda la sociedad y contribuye al progreso, sobre todo en las naciones que más desarrollo y equidad social necesitan”.

En tanto, Alejandro Simón, Presidente de CITES y CEO del Grupo Sancor Seguros, manifestó: “Estamos convencidos de que una Nación se hace grande a partir de una base de pequeñas y medianas empresas de alto valor agregado, que investiguen, desarrollen, capaciten y generen puestos de trabajo calificados. No podemos pedirle todas las soluciones al Estado: como empresarios e integrantes de la sociedad civil, cada uno de nosotros, desde el rol y el lugar que ocupamos, podemos ayudar a generar mejores condiciones que permitan potenciar las economías regionales y contribuir al crecimiento económico de nuestra Argentina con equidad social”.

La atención en el Centro

Ubicado en el corazón de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, el centro estará destinado al diagnóstico, tratamiento y rehabilitación de todas

las patologías cerebrales, tanto de adultos como de niños, lo que permitirá brindar asistencia a más de 15 mil pacientes por año. De esta forma, mediante el uso de nuevas tecnologías y poniendo la investigación al servicio de la medicina, se abre la puerta a asombrosos desarrollos que promueven una mejor calidad de vida para aquellas personas que padecen enfermedades discapacitantes.

Este nuevo centro se propone también como polo en materia de rehabilitación neurológica, para ello contará con un equipo multidisciplinario altamente capacitado, enfocado en la recuperación de los pacientes, para lograr su reinserción en el ámbito familiar, social y laboral. Dispondrá de 29 consultorios y 7 salas de tratamiento grupal, además de un gimnasio de 200 metros cuadrados con un equipamiento tecnológico sin precedentes en nuestro país.

Asimismo, el centro dispondrá de un espacio de diagnóstico y tratamiento especialmente diseñado con los más altos estándares de calidad para niños con trastornos del espectro autista. Su objetivo será mejorar la calidad de vida de los pequeños y sus familias, haciendo foco en desarrollar la autonomía, la educación y el manejo cotidiano del grupo familiar en su conjunto. Así, se estará brindando una atención de excelencia a una de las condiciones con mayor prevalencia en la infancia, entendiendo que es en los primeros años donde se encuentran las posibilidades de intervención más efectivas.

Un área dedicada íntegramente a la investigación

Con el apoyo de la Fundación

INECO y Fundación Grupo Sancor Seguros, la educación y formación tendrán un espacio preponderante en este proyecto, que fortalecerá la tarea de potenciar las alianzas actuales con los principales centros de investigación y universidades del mundo, con la posibilidad de constituirse en sede de destacados encuentros científicos nacionales e internacionales. Para tal fin, sus instalaciones contarán también con un auditorio de 300 metros cuadrados con capacidad para 350 personas y un equipamiento tecnológico de última generación.

Acerca de INECO y CITES

INECO (Instituto de Neurología Cognitiva) tiene como bases fundamentales el trabajo interdisciplinario de excelencia integrado con la investigación en neurociencias y la innovación permanente para el abordaje tanto de pacientes con problemas neurológicos y psiquiátricos como de sus familias.

Más de 100 profesionales, entre clínicos e investigadores, trabajan dedicados exclusivamente al estudio y tratamiento de enfermedades neurológicas y psiquiátricas bajo un modelo que permite que los pacientes accedan a tratamientos innovadores, producto de la integración de perspectivas múltiples sobre su problemática, con el fin último de brindarles la mejor calidad de vida posible.

CITES, una iniciativa del Grupo Sancor Seguros, es la primera incubadora tecnológica de América Latina focalizada y especializada en desarrollar start-ups high tech, complejas, disruptivas, de alto impacto y de alcance mundial, aportando una inversión de hasta USD 500.000

por start up. Por ella han pasado ya más de 500 start-ups mentoreadas, de las cuales siete han sido invertidas: LAD (Llamando al Doctor), aplicación que conecta a pacientes con médicos por videoconferencia; iMvalv, que ofrece el primer dispositivo oftalmológico activo e inteligente para regular la presión intraocular derivada de pacientes con glaucoma; ViewMind, enfocada en el desarrollo de un dispositivo de medicina personalizada y un software para diagnosticar enfermedades de origen cognitivo como el alzheimer; Eolo Pharma, dedicada a la prevención y tratamiento de trastornos metabólicos y enfermedades cardiovasculares de origen inflamatorio crónico; BioDrone, que brinda monitoreo y control de plagas para el agro en tiempo real; Phylumtech, que ofrece mediciones de los efectos de fármacos en modelos de animales pequeños; y RadBio, que cambiará el paradigma del tratamiento de la artritis reumatoidea mediante un diagnóstico correcto y su posterior tratamiento.

Su propuesta de valor incluye, además, management activo y asesoramiento internacional de negocios, acceso a laboratorios totalmente equipados, soporte tecnológico, de mercado, legal y financiero, y acceso a mentores, socios estratégicos, expertos, emprendedores e inversores a nivel global. Cuenta con presencia en las ciudades de Sunchales (Santa Fe), Buenos Aires, y San Carlos de Bariloche (Río Negro) gracias al convenio de colaboración recíproca firmado con la Fundación INVAP, con el fin de potenciar en estas regiones las posibilidades de creación y radicación de nuevas empresas o start-ups de base tecnológica.

SE APROBÓ UNA GUÍA PARA RECLAMAR LA OBLIGACIÓN LEGAL AUTÓNOMA

Mediante la Resolución 271/2018, la SSN aprobó la 'Guía Informativa para reclamar el cobro de la Obligación Legal Autónoma' (OLA), prevista en el Artículo 68 de la Ley Nacional de Tránsito N° 24.449 y normada en el Reglamento General de la Actividad Aseguradora. La obligación legal autónoma impone a las aseguradoras el pago de los Gastos Sanatoriales y de Sepelio a los terceros víctimas de accidentes de tránsito con sus asegurados, independientemente de la responsabilidad de estos últimos en el siniestro. La OLA se aplica al Seguro Obligatorio de Responsabilidad Civil para Vehículos Automotores y/o Remolcados y al Seguro de Responsabilidad Civil de Vehículos Automotores destinados al Transporte Público de Pasajeros.

La Resolución 271/2018 indica que la guía deberá estar disponible en la página web de las aseguradoras que operen las coberturas antes mencionadas y que los Gastos Sanatoriales y de Sepelio deberán ser abonados por la aseguradora al tercero damnificado (a sus derecho habientes o al acreedor subrogante) dentro del plazo máximo de CINCO (5) días contados a partir de la acreditación del derecho al reclamo respectivo, "al que no podrá oponerse ninguna defensa sustentada en la falta de responsabilidad del asegurado respecto del daño".

Documentación

A los efectos de los reintegros por Gastos Sanatoriales las entidades aseguradoras únicamente podrán requerir:

1. Copia de la Denuncia Policial en la que conste la ocurrencia del accidente de tránsito.

2. Copia de Documento Nacional de Identidad de la víctima.

3. Documentación que acredite la calidad de tercero subrogante de los derechos de la víctima (en caso de corresponder).

4. Nota dirigida al presidente de la entidad aseguradora donde figuren los datos completos de la entidad reclamante conforme Anexo III de la presente (en caso de corresponder).

5. Comprobantes originales de pago de Gastos Sanatoriales que acrediten el costo de los gastos médicos en que se haya incurrido para el tratamiento de la víctima o factura de la entidad reclamante por los gastos incurridos, detallándose en la misma material utilizado, prestaciones médicas brindadas, indicando el costo de dichos insumos de acuerdo al Nomenclador utilizado.

6. Certificado médico expedido por el profesional tratante que sustente los procedimientos médicos incluidos en el punto anterior.

A los efectos de los reintegros por Gastos de Sepelio las entidades aseguradoras únicamente podrán requerir:

1. Copia de la Denuncia Policial en la que conste la ocurrencia del accidente de tránsito.

2. Copia de Documento Nacional de Identidad del reclamante.

3. Certificado de defunción original o copia certificada del mismo.

4. Comprobante original de los gastos realizados por el sepelio.

LA MAYOR PARTE DE LOS RAMOS CRECIERON POR ENCIMA DE LA INFLACIÓN

La SSN publicó las circulares 13866721 y 13866856, sobre 'Situación del Mercado Asegurador a Diciembre 2017' y 'Boletín Estadístico 125 – 4° trimestre de 2017', respectivamente.

En la primera, se consigna que el mercado tuvo un crecimiento de sus primas emitidas netas de anulacio-

nes de 23% entre diciembre de 2016 y el mismo mes de 2017.

Pero la mayor parte de los ramos aumentaron su volumen por encima de la inflación, como detallamos más adelante. Los Gastos de Producción (concepto en el que se incluyen las comisiones de los productores) au-

mentaron 28,17%. Comparando con el año anterior, el Resultado Técnico negativo se incrementó fuertemente (74,05%), llegando a los \$ 20.679 millones de déficit.

De todos modos, como es habitual, el Resultado Financiero (\$ 41.697 millones) permitió alcanzar un Resultado Final positivo (\$ 16.564 millones) al conjunto de las aseguradoras, a diciembre de 2017. Este resultado refleja las utilidades del semestre Julio a Diciembre del año pasado, no del ejercicio económico completo.

Entre los ramos cuya producción creció por encima de la media del mercado se destacan:
Automotores: 26%

Motovehículos: 52%
Salud: 29%
Vida Individual: 30%
Vida Colectivo: 29%
Vida Obligatorio: 27%
Sepelio Colectivo: 69%
AP: 32%
Retiro: 38%
Combinado Familiar e Integrales: 30%
Accidentes a Pasajeros: 78%
Robo: 46%
Caución: 32%
TPP: 48%
Ganado: 458%
RC Médica: 31%

SE INAUGURÓ NUEVA AGENCIA DE FEDERACIÓN PATRONAL EN TUCUMÁN



El viernes 13 de abril, dirigentes de FAPASA fueron invitados a la inauguración de las nuevas oficinas de Federación Patronal Seguros, en la ciudad de San Miguel de Tucumán.

Los anfitriones fueron Rodolfo Gustavo Cardelli, Presidente de la aseguradora; Jorge del Pecho, Gerente

General; Fernando Vallina, Subgerente General; Laura Madariaga, Subgerente Administrativa, y todo el personal de la sede tucumana. En representación de la Federación, asistieron el Presidente y el Vicepresidente, Jorge L. Zottos y Hugo Chinellato, respectivamente.

Asimismo, participaron María Cristina Guerrero, Presidente de ATPAS, y Norma Masagué, Tesorera de la Asociación, junto a un nutrido grupo de colegas de la región.

Durante el acto se efectuó un gran reconocimiento al fallecido Contador Aquilino Madariaga, una figura central del seguro argentino que comandó los destinos de la Compañía durante 50 años.

En la ocasión, la Federación otorgó una placa conmemorativa que reza: “Con motivo de la inauguración de su propia Agencia en la Ciudad de San Miguel de Tucumán, contribuyendo a la atención de los asegurados y los productores asesores de seguros de la zona”.

Frente a los colegas allí reunidos, el Presidente de FAPASA también rindió homenaje a don Aquilino y destacó la política de canales comerciales de Federación Patronal, que solo opera con productores asesores.

FLEXIBILIZAN LAS EXIGENCIAS ANTILAVADO PARA SEGUROS

El 3 de abril se publicó en el Boletín Oficial la Resolución 28/2018 de la Unidad de Información Financiera. La norma flexibiliza ciertos aspectos del control antilavado establecido en la Resolución 202 de 2015.

La Resolución 28/2018, en con-

cordancia con las más recientes recomendaciones del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI), aplica el criterio del control basado en riesgos y no en cuestiones formales.

Incluso, la norma deja a criterio de los sujetos obligados el control de

los asegurados de bajo riesgo.

Del mismo modo, se pone más énfasis en el control sobre los Seguros de Personas que en Seguros Patrimoniales. La norma completa puede consultarse en: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=308385>

SANCOR SEGUROS HIZO FRENTE A LA SEQUÍA CON UN BENEFICIO ESPECIAL PARA SUS CLIENTES



Frente a la sequía más importante de los últimos 70 años, Sancor Seguros hizo gala de su experiencia en materia de Seguros Agropecuarios y ofreció a sus asegurados un adicional para dar respuesta a esta problemática.

En efecto, quien contrató los packs de precampaña de la Aseguradora, se verá exento de pagar la póliza de granizo frente a un evento de sequía o inundación en el que el rendimiento promedio por cultivo y establecimiento asegurado esté por debajo de un rendimiento mínimo determinado.

“La indemnización equivale al costo del seguro sin IVA, y se dispara cuando el rendimiento promedio de la unidad de riesgo asegurada cae por debajo del rendimiento garantizado. Previo a ello, el asegurado debe informar el

rendimiento promedio de la unidad de riesgo contratada, mediante una declaración jurada firmada por un ingeniero agrónomo matriculado, donde se indique la causa climática de la merma de rendimiento”, explicó Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros.

Además, quienes aseguran sus cultivos en Sancor Seguros también acceden a un servicio diferencial que les permite monitorear el desarrollo de los cultivos mediante imágenes satelitales de alta resolución, gracias a un convenio que celebramos con Frontec.

Así, desde su PC, tablet o smartphone, el asegurado puede recorrer los diferentes lotes asegurados y realizar el monitoreo de sus cultivos, seguir la evolución del índice verde (y a través de ello, detectar el vigor de cada cultivo), descargar las imágenes, realizar mediciones de áreas y estimaciones de rendimiento con la ayuda del índice de productividad, entre otros beneficios.

“De esta manera, reforzamos nuestro liderazgo histórico en Seguros Agrícolas, gracias a una experiencia de más de 70 años, presencia auténticamente federal y el mejor capital humano del mercado, a lo que le sumamos día a día los avances tecnológicos que nos permiten ser líderes en lo que la gente necesita”, finalizó Mina.

SEGUROS RIVADAVIA REINAUGURA SU CENTRO DE ATENCIÓN DE MAR DEL PLATA



En consonancia con su actual identidad corporativa, luego de una importante inversión en infraestructura, Seguros Rivadavia reabrió las puertas de su Centro de Atención de Mar del Plata, ubicado en avenida Independencia 3074, exhibiendo y combinando una renovada y moderna estética, con una distribución más funcional y eficiente para optimizar la atención. De este modo, la Aseguradora busca brindar un mejor servicio a sus asegurados, productores, terceros y proveedores de la zona, en un ambiente más cómodo y propicio para la realización de sus trámites y diligencias.

El día lunes 19 de marzo, los Sres. Edgardo Erreforcho y Rodolfo González, Presidentes de Seguros Rivadavia y de Mutual Rivadavia de Seguros del Transporte Público de Pasajeros, junto a su Gerente

General, Cra. Rosana Ibarra, el Sr. Daniel Arioni, Gerente Comercial Regional y la Srta. Carina Pellarín, Gerente del Centro de Atención Mar del Plata, encabezaron el acto protocolar, acompañados por demás ejecutivos y empleados de la empresa, autoridades municipales de elevada jerarquía, representantes de entidades relacionadas y productores invitados, quienes participaron de la inauguración de las nuevas instalaciones.

Las autoridades de la Aseguradora comentaron al respecto: “Realmente estamos muy contentos. Tomamos la reapertura de esta casa como un relanzamiento de nuestra compañía en la región, dado que combina nuestra rica historia en Mar del Plata, donde estamos hace 67 años, con un futuro que vislumbramos como muy promisorio”.

Seguros Rivadavia continúa apostando al desarrollo corporativo en una importante cabecera comercial de la Provincia de Buenos Aires, como lo es la ciudad costera de Mar del Plata, acercando excelencia en productos, coberturas y servicios para todos sus clientes.

Cabe destacar que Seguros Rivadavia es una de las cinco compañías de seguros patrimoniales más grandes de la República Argentina, ubicándose entre las tres mayores aseguradoras de automotores del mercado.

Tiene más de 930 empleados. Cuenta con más de un millón de asegurados, quienes reciben servicios en 36 Centros de Atención propios, y una red comercial conformada por más de 5.000 productores asesores de seguros en todo el país.

ENTRÓ EN VIGENCIA LA NUEVA LEY DE RIESGOS DEL TRABAJO EN LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES

Tras el plazo estipulado de tres meses, la provincia de Buenos Aires comenzó a implementar la normativa que incorpora a las comisiones médicas jurisdiccionales como instancia obligatoria y excluyente a las que el trabajador damnificado deberá concurrir con patrocinio letrado, en caso de tener un reclamo relacionado a un accidente laboral o enfermedad profesional.

La adhesión de la provincia de Buenos Aires a la Ley Complementaria N° 27.348 se convirtió en ley a través de la normativa provincial N° 14.997 en diciembre pasado con el objetivo de disminuir los altos índices de litigiosidad y extender la cobertura social para los trabajadores.

La provincia bonaerense, junto con Santa Fe, Mendoza, Córdoba y la Ciudad Autónoma de Buenos Ai-

res, concentran el 84% de las demandas de todo el país. El conurbano bonaerense centraliza el 69% de las demandas de trámites de la provincia.

Como parte del plan de reestructuración y descentralización de las Comisiones Médicas, la SRT estableció la apertura de 10 comisiones médicas para los departamentos judiciales del Conurbano bonaerense y 17 delegaciones para el interior de la provincia de Buenos Aires. Es decir, un total de 27 sedes médicas en todo el territorio bonaerense que resolverán con mayor rapidez los reclamos de los trabajadores que se accidentan o sufren una enfermedad laboral. De este modo habrá, al menos, una comisión médica por cada una de las 19 cabeceras judiciales que tiene la provincia.

La Comisión Médica es la instancia administrativa, obligatoria, previa y excluyente a la que debe asistir un trabajador que sufre un accidente laboral o una enfermedad profesional en caso de tener un reclamo. En ese ámbito, el trabajador con el debido patrocinio letrado puede solicitar la determinación del carácter laboral de la contingencia, la determinación de su incapacidad y las correspondientes prestaciones dinerarias previstas por la Ley de Riesgos del Trabajo.

Según lo programado, para finales de 2018, el 93% de los bonaerenses tendrán una comisión médica a menos de 50 km. de su domicilio o lugar de trabajo, mientras que el total de los trabajadores que viven o trabajan en el Conurbano bonaerense la tendrá a menos de 30 km.

NUEVO PRODUCTO INTEGRAL PARA CICLISTAS

Federación Patronal presenta un nuevo producto combinado denominado "Integral para Ciclistas". Se trata de un producto dirigido al deportista amateur, poseedor de una bicicleta de las denominadas "de media – alta gama", de materiales más livianos, y que está pensando tanto en un seguro patrimonial sobre su bicicleta (robo) como en coberturas que lo amparen a él como ciclista. Con una interfaz simple y sencilla en nuestra plataforma SELF (Servicios en línea de Federación Patronal) el productor asesor podrá cotizar el seguro de robo

de la bicicleta (con alternativa a todo riesgo con franquicia) más accesorios. Junto con esta cobertura podrá acceder a otras opciones: un seguro de Accidentes Personales (que incluye asistencia médica y farmacéutica), un seguro de salud orientado a fracturas (con un amplio espectro de casos) o un seguro de Responsabilidad Civil Ciclista, sin franquicia. En todos los casos con sumas aseguradas acordadas para una cobertura de estas características.

Es importante destacar que se con-

sideran aquí todos los beneficios de operar con la plataforma SELF en lo que tiene que ver la propuesta digital (sin papeles a llevar a la compañía), la emisión online de todos los contratos, y la generación de una chequera unificada para mayor comodidad en la cobranza. La compañía apuesta a que este producto contribuya al noble objetivo de crecer más en riesgos varios, así como colaborar con la política de fidelizar cada vez más al asegurado y reforzar aún más el sentido de pertenencia a la aseguradora y a su productor de seguros.

EL GRUPO SAN CRISTÓBAL ESTUVO PRESENTE EN EXPO EFI



El Grupo San Cristóbal, a través de sus unidades de negocio Retiro y Servicios Financieros, estuvo presente en EXPO EFI, el evento sobre Economía, Finanzas e Inversiones que se realizó el pasado 4 y 5 de abril en el Hotel Hilton de la ciudad de Buenos Aires.

En el stand que se dispuso en el lugar, se brindó asesoramiento profesional acerca de los beneficios y planes disponibles de seguro de retiro y se atendieron consultas sobre los créditos prendarios para la compra de vehículos.

Las jornadas se distinguieron por el alto nivel de los disertantes y por la exposición de los referentes del mercado en los principales sectores de la economía. En este sentido, en el seminario dedicado a Seguros se destacó la exposición de Marcelo Larrambeberé, Gerente Corporativo de Negocios del Grupo.

Sobre este evento Luciano Pazcel, Gerente de Marketing Corporativo comentó: “San Cristóbal Retiro y San Cristóbal Servicios Financieros muestran un notable crecimiento y tienen un gran futuro. Esto es porque ofrecen productos a la medida de la demanda actual y tienen la solvencia y el respaldo del Grupo San Cristóbal”.

4ª EDICIÓN DE SU CONCURSO DE CREATIVIDAD “GENERANDO CONCIENCIA ASEGURADORA”



La Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina, AVIRA, lanza la 4ta edición del Concurso de Creatividad Publicitaria “Generando Conciencia Aseguradora”.

El mismo está dirigido a estudiantes de comunicación, publicidad, fotografía, diseño, marketing, cine y artes en general de todas las universidades, institutos, terciarios y academias del país, a los que les entusiasme llegar a grandes audiencias con mensajes novedosos sobre la importancia de contar con Seguros de Vida y Reti-

ro. Este certamen propone así, un nuevo desafío creativo, estimulando esta acción con la posibilidad de ganar importantes reconocimientos. De hecho, en 2018, se distribuirán \$150.000.- en premios entre las diferentes categorías. Como ocurrió ya en los años previos, vuelve a contar con el prestigioso auspicio del INCAA, Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales y la SSN, Superintendencia de Seguros de la Nación. Además, la universidad que cuente con la mayor cantidad de alumnos participantes recibirá como reconocimiento un cañón proyector y quién obtenga el primer puesto en la categoría Instagram, mediante el hashtag #ConcursoAVIRA, se llevará un Smart TV de 32”.

Una vez más, el jurado estará compuesto por destacados profesionales de la comunicación, miembros de las entidades auspiciantes y organizadoras que buscarán mensajes claros, creativos y frescos, que ayuden a PROMOVER LA CONCIENCIA ASEGURADORA en todas las edades, remarcando la importancia de contar con seguros de Vida y Retiro para prepararse un futuro mejor.

Los trabajos se recibirán del 1º de abril al 31 de julio y los ganadores se darán a conocer a finales de agosto.

Información, bases y condiciones en www.avira.org.ar/concurso2018 y <https://www.facebook.com/concursoavira>

SEGUROS RIVADAVIA REFUERZA SU COMPROMISO SOLIDARIO



La Aseguradora concretó dos nuevas donaciones por intermedio de su Fundación en zonas allegadas a sus Centros de Atención ubicados en las localidades de San Martín y Córdoba.

La primera de ellas, destinada al Hospital Arturo Illia de la ciudad de Alta Gracia, donde se suministraron dos equipos de ventilación de alto flujo valuados en \$180.000 para uso exclusivo de pacientes con enfermedades respiratorias agudas de las áreas de pediatría y neonatología.

En un cálido encuentro, recibieron el donativo el Director de Hospital Dr. Juan José López y la Dra. Ana María Do, Jefa de Pediatría, quienes agradecieron el compromiso constante de Seguros Rivadavia y

resaltaron la importancia y utilidad de los equipos donados. También estuvieron presentes el Jefe de Guardia del mencionado nosocomio, Dr. Héctor De Uriarte, personal de Enfermería y Neonatología, y Productores Asesores locales que acompañaron y apoyaron la acción.

La segunda donación tuvo lugar en el Hospital Eva Perón de San Martín, provincia de Buenos Aires, y consistió en la provisión de equipamiento por un monto total de \$155.000. Entre los donativos, se incluyeron un monitor multiparamétrico, un oxímetro de pulso, una balanza digital neonatal, un electroencefalógrafo digital, un aspirador de secreciones, un fotóforo de pie, una camilla de transporte reforzada y un equipo de luminoterapia neonatal.

El acto de entrega contó con la presencia de la Directora Ejecutiva de la Institución, Dra. Amelia Franchi; la Directora Asociada, Dra. Susana Rosso; el Director Asociado, Dr. Luciano Della Rosa; el Jefe de Servicio de Terapia Intensiva Pediátrica, Dr. Marcelo Terebiznik; y la Jefa del Servicio de Pediatría, Dra. Laura Tártara; quienes recibieron y agradecieron personalmente a la Gerente General de la Fundación, Sra. Lidia Rizzo, presente en ambas ceremonias.

El monto invertido en ambas donaciones ascendió a más de \$330.000; una gran afectación de recursos por parte de Seguros Rivadavia en esta obra solidaria que continúa creciendo y ayudando a los que más lo necesitan.

LA SEGUNDA SEGUROS AUSPICIÓ LA EXPOSICIÓN DE FOTOGRAFÍAS ¿EL MEJOR? SIMPLEMENTE, MESSI



En el marco del convenio anual con el Centro Cultural “Roberto Fontanarrosa”, LA SEGUNDA auspicia la muestra fotográfica ¿El mejor?. Simplemente, Messi, que se llevó a cabo entre el 16 de marzo y el 15 de abril, y que tiene como figura central a Lionel Messi, además de otras vinculadas con la Selección Nacional de Fútbol.

Las más de 50 imágenes, captadas por el reportero gráfico Gustavo Ortiz registran distintos momentos del

mejor jugador del mundo, desde sus inicios con la casaca albiceleste hasta nuestros días próximos al Mundial de Rusia.

Ortiz ha compactado en esta muestra viajes y coberturas, con sus cámaras y sus lentes, acompañando al Seleccionado Argentino de Fútbol y posando su aguda y atenta mirada sobre cada gol, cada festejo, cada alegría y cada tristeza desde adentro del campo de juego.

SANCOR SEGUROS BRASIL PRESENTÓ SU PRIMER REPORTE DE SUSTENTABILIDAD

Sancor Seguros Brasil presentó su primer Reporte de Sustentabilidad correspondiente al ejercicio económico 2017, que ratifica y da a conocer el compromiso de la empresa con su contexto local y los temas fundamentales que como aseguradora debe abordar desde una perspectiva de largo plazo.

Para su elaboración, han participado las áreas de toda la empresa y se han seguido de manera preliminar estándares internacionales de sustentabilidad como la Norma Internacional ISO 26000 de Responsabilidad Social, los 10 Principios del Pacto Global de Naciones Unidas y los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

En este documento se muestra de qué manera la Gestión de Sustentabilidad de Sancor Seguros Brasil está enmarcada en la Estrategia de Sustentabilidad del Grupo Sancor Seguros Argentina y estructurada, al igual que este Reporte, en base a las 7 Materias Fundamentales de la Norma ISO 26000 de Responsabilidad Social. Cabe aclarar que estas hacen referencia a la Gobernanza de la Empresa, las Prácticas Justas en el Negocio del Seguro, las Prácticas Laborales, los Derechos Humanos, la Participación y Desarrollo de la Comunidad y el Cuidado del Ambiente.

Por medio de este Reporte presentan, además, su primera Comu-

nicación para el Progreso (COP) como parte del apoyo al Pacto Global de Naciones Unidas.



SEGUROS RIVADAVIA SE ADHIERE A LA CELEBRACIÓN DEL DÍA DE LA TIERRA



En el marco de la celebración del Día mundial de la Tierra y en consonancia con las acciones que viene realizando en pos del cuidado del medio ambiente, la Aseguradora realizó donaciones de equipamiento informático en desuso, para que el mismo pueda ser reciclado y reutilizado, transformando una problemática en una herramienta al servicio de la comunidad.

La primera de ellas fue por intermedio del área de Extensión Universitaria de la Facultad de Informática de la Universidad Nacional de La Plata, en el marco de su Proyecto “e-basura”, donde se procede a la recolección de los llamados residuos electrónicos, en función de que luego los equipos sean re-

parados y donados a instituciones sin fines de lucro y/o en estado de marginación, contribuyendo a la alfabetización digital de los niños.

Asimismo, se entregó material en la Fundación “Basura Cero”, institución que procura cambiar el sistema lineal de extracción, producción, distribución, consumo y descarte, tendiendo hacia un sistema circular en el que los materiales desechados puedan ser aprovechados mediante reutilización, reciclaje y biodigestión.

En esta misma línea, Seguros Rivadavia realiza también importantes actividades de forma constante, afirmando su compromiso de responsabilidad social, entre las que se destacan las siguientes:

- Póliza Digital: recientemente, desarrolló una campaña para fomentar la adhesión de sus asegurados a la recepción de su póliza vía e-mail, contribuyendo, de esta forma, a la reducción del impacto que genera la utilización de papel.

- Material Ecológico: utiliza bolsas reciclables para disminuir el uso y el impacto de las bolsas plásticas.

- Botellas: entregó a su personal de todo el país botellas plásticas contenedoras de agua, para reducir el uso de vasos descartables.

- Cajas de cartón: todos los envíos que efectúa desde su sector de Logística se realizan en cajas confeccionadas con cartón reciclado.



2º Encuentro Sudamericano del Seguro Cuyo 2018

6^{ta} Edición Foro Nacional del Seguro Cuyo 2018

Mendoza 07 y 08 de Junio de 2018

Organizan



Asociación de
Productores Asesores
de Seguros de Cuyo



Federación de Asociaciones
de Productores Asesores
de Seguros de la Argentina

INFORMES e INSCRIPCIÓN:

APAS CUYO Gutierrez 520 · Ciudad · Mendoza

Tel: (+54 261) 4298934 / 4230460 · fnscuyo2018@apascuyo.org.ar

FAPASA Chacabuco 77 · Piso 3 · Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Tel: (+54 11) 43420003



FALLOS JUDICIALES COMENTADOS PARA SER COMENTADOS

LA BUENA FE Y LAS ACCIONES DE LAS PARTES

Seguros: seguro de daños patrimoniales. Principios generales. Automotores. Indemnización. Falta de inspección del rodado. Primas percibidas por la aseguradora.

Cabe hacer lugar a la demanda promovida contra la compañía aseguradora por el cobro de la indemnización por el robo del automotor propiedad del actor. Es que la inspección del vehículo resulta necesaria para definir el estado del mismo y la apreciación del riesgo para su cobertura posterior en caso de ocurrir alguno de los siniestros individualizados en la póliza, sobre todo los referidos a los daños, y más aun cuando se trata de un automotor.

Tal carga pesa sobre el asegurado que es quien tiene en su poder el bien objeto del seguro, su cumplimiento beneficia a la compañía de seguros que es la interesada en conocer el estado del vehículo para otorgar la cobertura, y se condice con el deber de cooperación, solidaridad y buena fe que debe presidir la conducta debida, incluso en el período formativo del contrato, que impone a cada uno de los intervinientes que se informen e indiquen con lealtad a la otra parte todo aquello que sea relevante a los fines de una contratación recíprocamente útil. (Stiglitz, en “Derecho de Seguros”, 5ta. edición actualizada y ampliada, ed. La Ley, Buenos Aires, 2008, T° I, pág. 392).

Es precisamente por lo anterior que la aludida inspección es previa a la contratación, y explica la razón por la que nada sobre este asunto fuera previsto en

la póliza. Sin embargo, aunque el vehículo nunca fue inspeccionado el contrato se anudó, y la demandada percibió las primas correspondientes al seguro durante tres períodos consecutivos, según así surge de lo informado por la entidad bancaria sobre resúmenes de cuenta del actor.

En tal escenario hemos de concluir que la causal rescisoria que la compañía de seguros invocó en las cartas documento, que basó en la ausencia de inspección del rodado, no sólo fue inidónea sino, además, contrapuesta a su propio modo de obrar.

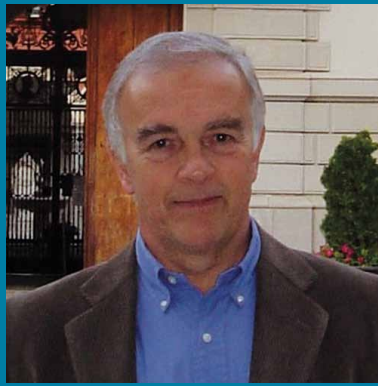
Teshima Mariano Patricio y otro C/Caja de Seguros S.A. S/ Ordinario. Garibotto - Heredia - Vassallo. Cámara Comercial: D. Fecha: 18/05/2017

Comentario

La cuestión planteada en este caso se resuelve mediante la llamada “teoría de los actos propios”, en base a la cual nadie puede desentenderse de las consecuencias de aquello que ha hecho. El fallo plantea claramente el tema de la inspección previa de un vehículo para su aseguramiento.

Se aclara que la misma es una carga a cumplir por el Asegurado y que el Asegurador la puede exigir como condición previa a la suscripción del contrato.

Pero aquí parece que los hechos de las partes, en especial de la Aseguradora, no se ajustaron a esas pautas, pues el seguro se contrató sin dicho trámite e, incluso, se probó que se pagaron tres cuotas de la prima. En tales condiciones, el rechazo del siniestro



Dr. EDUARDO TORIBIO

es inaceptable porque esa conducta de la Aseguradora importa un reconocimiento de la vigencia del contrato y alegar su inexistencia cuando se produce el siniestro resulta contrario a los principios de la Buena Fe (tradicionalmente resaltada en el contrato de seguro y con una importancia mayúscula, a partir de la sanción del Código Civil y Comercial).

EL ARTÍCULO 56 DE LA LEY 17.418 Y SUS CONSECUENCIAS

1) ART 56 LEY DE SEGUROS. Exceso del riesgo asegurado – caso de no seguro.

FALLO: 73. “ ... Frente a un caso de no seguro o de exclusión de cobertura, no se le aplica el plazo del art. 56, sino que el asegurador puede alegarla al momento de contestar la demanda en el juicio. Para el Juez sentenciante el siniestro no se encuentra cubierto por el seguro pues excede el riesgo asegurado y al hacerlo, encasilló el asunto en el tema de la ausencia de cobertura y no de la caducidad del derecho del asegurado.

Es decir, estamos en presencia de un eventual “no seguro”. Este aspecto es dirimente a los fines de responder los interrogantes formulados puesto que cuando hay exclusión de riesgo, el asegurador manifiesta explícitamente en la póliza la voluntad de “no” cubrirlo.

Desde el principio del contrato declara no tomarlo a su cargo y el asegurado no tiene derecho a indemnización alguna. En este supuesto se origina una falta de cobertura porque el riesgo se halla formalmente fuera de la garantía dada en la póliza respectiva.

Tribunal: Cámara 6 Civil y Comercial de Córdoba.
Autos: “Maravilla, Epifania Vicenta C/Caja de Seguros de Vida S.A. (hoy Caja de Seguros S.A.) Ordinario - Cobro de Pesos - Recurso de Apelación-Expte. N° 335729/36”.
Fecha: 18/08/2010.

ART 56 LEY DE SEGUROS. SUSPENSIÓN DEL PLAZO DEL ART. 56 LEY DE SEGUROS.

FALLO: 121. “ ... la ley de seguros establece un plazo corto en el que el asegurado debe denunciar el hecho previsto en el contrato de seguros y que genera la obligación del seguro de cumplir con la prestación acordada. Pero también un plazo largo de treinta días para que el asegurador tome conocimiento del hecho y realice las investigaciones necesarias para aceptar o rechazar el siniestro.

En este marco cabe recordar que el contrato de seguros se rige por la buena fe contractual que impone a la empresa acordar una respuesta en tiempo razonable reconociendo o rechazando el siniestro, sin caer a plazos extraordinarios y sin fin temporal previsible. Es bueno que recordemos que la buena fe negocial ha sido consagrada a modo de principio por el artículo 9 del Código Civil y Comercial de la Nación vigente desde el primero de Agosto próximo pasado.

Al no tener una respuesta en plazo razonable es correcta la decisión del a quo de considerar que el silencio se considera aceptación, ya que es lo que define la ley.

Existió un pedido de resolución que la accionada no contestó y dejó pasar el tiempo del artículo 56 de la ley 17418 produciéndose la aceptación del siniestro.

Tribunal: Cámara 9 Civil y Comercial de Córdoba.
Autos: “Villagra, Alfredo del Milagro Contra Provincia Seguros S.A. – Ordinario – Cobro de Pesos – Recurso de Apelación” (Expte. 2238478/36).
Fecha: 04/11/2015.

Comentario

Dos fallos sobre el mismo tema significativo: la respuesta del Asegurador frente a la denuncia del sinies-

tro. El primero de ellos establece como principio que si lo denunciado se encontraba excluido (con mayor o menor claridad a veces) en la póliza, la Aseguradora no debe expedirse en el término y las consecuencias previstos en el Art. 56 (30 días de la fecha de denuncia o del suministro de la documentación complementaria requerida por el Asegurador, bajo pena de considerar aceptada la cobertura). Señala que puede alegar la falta de cobertura en caso de ser demandado por el Asegurado.

Respecto de esta postura, se me ocurre siempre recomendar a las Aseguradoras ser diligentes y puntuales en contestar, fehacientemente, el reclamo señalando esa falta de cobertura. Lo hago por dos razones: la propia conveniencia, porque pueden encontrarse numerosos fallos en los que se resuelve que la falta de respuesta implica aceptación, más allá de los contenidos de la póliza (no siempre clara y terminante en las cuestiones).

La segunda razón es de respeto por el cliente asegurado: cualquier requerimiento de este merece una respuesta, por más negativa para sus intereses que sea ésta. En el segundo fallo, de la misma provincia de Córdoba, la Aseguradora se encuentra con el criterio que acabamos de exponer. Con la expresa mención de la Buena Fe y su significativa recepción en el nuevo Código, le señala textualmente... “ Existió un pedido de resolución que la accionada no contestó y dejó pasar el tiempo del artículo 56 de la ley 17418 produciéndose la aceptación del siniestro”.

Las barbas en remojo, entonces, frente a las reclamaciones el Asegurado. Para ser justos y no tener sorpresas del lado del Asegurado, atentos a denunciar los siniestros dentro de los plazos de la ley y de acompañar la documentación complementaria reclamada por la Aseguradora en los términos de la ley (en este tema repasar cuidadosamente los TRES primeros párrafos del art. 46). Cumplir los plazos y las cargas permite reclamar fundadamente y dormir más tranquilo.

¿CUÁNDO HAY PLURALIDAD DE SEGUROS?

Contrato de Seguro – Robo de automotor – Pluralidad de seguros – Sentencia condenatoria.

SUMARIO: La pluralidad de seguros no es, de por sí, ilícita y los recaudos que impone la ley para que sea válida están orientados a evitar la percepción de indemnizaciones que superen el valor del bien asegurado, pues lo contrario desnaturalizaría el contrato de seguro y conculcaría el llamado “principio indemnizatorio” que es su norte.

Con ese fin, la ley impone la aludida obligación de comunicar la coexistencia de seguros para hacer operativa la contribución proporcional que prescribe el segundo párrafo del artículo 67 de la ley 17.418.

Para que esa preceptiva resulte operativa, deben converger ciertos requisitos: la identidad del tomador del seguro; la identidad del interés y del riesgo asegurado; la pluralidad de aseguradoras y la contemporaneidad de los seguros.

1- Después de negar las afirmaciones de su contraria, la Aseguradora expone su versión de los hechos reconociendo el contrato de seguro respecto del vehículo motivo del siniestro y su vigencia a la fecha en que éste sucedió (25 de noviembre de 2012), pero justifica la denegatoria de cobertura en la existencia de pluralidad de seguros e incumplimiento de la carga legal que pesaba sobre el asegurado de poner en conocimiento de su parte, y sin dilación, esa circunstancia.

Denuncia, al respecto, que el contrato de seguro que vinculó al actor con su mandante tuvo vigencia desde el 19 de noviembre de 2012 y para entonces, y desde el 17 de agosto anterior, el mismo riesgo estaba cubierto por La Meridional Cía de Seguros S.A. (póliza 003341129).

Evoca como fundamento de su postura el art. 67 de la ley de seguros, señalando el cabal conocimiento que tenía el actor acerca de la coexistencia de dos seguros sobre el mismo riesgo e interés, lo que –dice– valida la caducidad determinada y notificada por su parte al tomar conocimiento de esa circunstancia.

2- Ahora, para que esa preceptiva resulte operativa, deben converger ciertos requisitos: la identidad del tomador del seguro; la identidad del interés y del riesgo asegurado; la pluralidad de aseguradoras y la contemporaneidad de los seguros.

Sin duda los dos últimos recaudos están presentes en el caso pues coexisten dos aseguradoras: la aquí demandada Cía. de Seguros Latitud Sur S.A. y La Meridional Cía. Argentina de Seguros S.A. (La Meridional, en adelante) y sendos contratos estaban vigentes al tiempo del siniestro. Así resulta de confrontar la documental de fs. 19 con la de fs. 118 y 197.

También concurre la identidad del riesgo: robo total del automotor del actor según surge del cotejo de los instrumentos de fs. 21 y 118 y ss.

3- Así pues, y en concreto, aún suponiendo que fue el actor a quien, respecto del contrato con La Meridional, se debe tener como “tomador” del seguro en el sentido técnico de la expresión, no tengo dudas de que ese contrato de seguros fue impuesto por la institución bancaria para asegurar la integridad de su crédito en tanto acreedora prendaria con garantía sobre el vehículo en cuestión y, en tal sentido, el diferente interés que justificó la contratación del seguro con Latitud Sur surge evidente.

Tribunal: Cámara en lo Civil y Comercial Sala III. Prov. de Jujuy

Autos: “cumplimiento de contrato/obligación: Palavecino, Miguel Horacio c/ compañía argentina de Seguros Latitud sur S.A.”.

Fecha: 29/03/2017.

Comentario

Este caso nos sirve para repasar el tema de la Pluralidad de Seguros (Art. 67 LS). La Aseguradora negó su obligación de resarcir el robo del vehículo asegurado, sosteniendo que no le había sido comunicada la existencia de una pluralidad de seguros sobre el mismo riesgo. Sostiene que corresponde la caducidad del derecho del Asegurado por haber omitido esa comunicación. Para fundar el rechazo de esa defensa y la condena a indemnizar, el Tribunal repasa la finalidad y condiciones del instituto de la Pluralidad. Alude al objetivo de evitar que se obtenga por esa vía un resarcimiento superior al daño sufrido (el seguro debe ser indemnizatorio y no medio de ganancia). Luego repasa las condiciones de identidad necesarias para que se configure: identidad de partes y del interés y riesgo asegurado.

Cuando se prueba en el expediente que uno de los seguros, por más que fuera tomado por la misma persona, estaba destinado a cubrir el interés del acreedor prendario, decreta que no se da en el caso una pluralidad en los términos de la ley. Por lo tanto no existió el incumplimiento de notificación por el Asegurado. En consecuencia, condena a la Aseguradora a indemnizar.

Teniendo en cuenta las circunstancias del caso, y las características de las pólizas, tengo la sensación de que es uno de esos casos en que no debería acudir a los tribunales y hacer perder tiempo y plata a las partes y buena imagen al Seguro. El siniestro ocurrió el 25 de noviembre de 2012 y esta sentencia de Cámara lleva fecha 29 de marzo de 2017. Huelgan las palabras.

EL RÉGIMEN DE ART FRENTE AL CONCURSO DE ACREEDORES.

Concursos: efectos de la apertura. Contratos en curso de ejecución. Aseguradora. Resolución del contrato. Contratación de nueva ART. Procedencia.

1) Cabe acceder a la petición de la deudora y ordenar a

la Superintendencia de Riesgos del Trabajo que autorice a la concursada la contratación de un nuevo seguro de riesgo de trabajo con alguna de las prestadoras que se hallan bajo su control.

Es que si bien existe una disputa entre la concursada y la anterior aseguradora que resolviera el contrato, sobre la vigencia, o no, de un contrato de cobertura y, de que dicha ART podrá insinuar la acreencia que estima corresponderle en este concurso, sin embargo, ateniéndose al principio de la conservación de la empresa y, visto que la deudora ha sostenido como falaz el proceder de esta última poniendo en duda la subsistencia del vínculo contractual antedicho, cabe inclinarse por lo que propugna aquélla ya que debe estarse, en caso de duda, por la posición de quien en este contexto de insolvencia resulta ser la parte más débil, esto es, la concursada.

Asimismo, aplicando analógicamente la LCQ 20 es necesario preservar el derecho a la libre contratación de la deudora -ante las particularidades del caso- en lo atinente a una nueva aseguradora de riesgo de trabajo, de vital importancia para su giro negocial.

Ello, conforme lo previsto por la LCQ 15, siendo que el concursado conserva la administración de su patrimonio bajo la vigilancia del síndico, con lo cual debe ser aquél quien gestione y obtenga, por vía administrativa, la contratación pertinente una vez conferida la autorización de rigor por parte de la Superintendencia de Riesgos de Trabajo.

Argenlimp SRL S/ Concurso Preventivo S/ Incidente Art. 250. Kölliker Frers - Uzal. Cámara Comercial: A

Comentario

Tal vez un caso que a un PAS no le resultaría grato: el concurso preventivo de un cliente. De todos modos, como puede pasar, es interesante esta decisión judicial en un caso en que entre la concursada y su ART se mantiene

un pleito sobre cobertura (y seguramente sobre cobro de primas).

El Tribunal, atendiendo a la necesidad superior de que continúe cubierto el personal de la concursada, resuelve requerir de la SRT que autorice la contratación con alguna de las entidades bajo su órbita.

¿Y COMO ANDA EL TEMA DE LA PRESCRIPCIÓN?

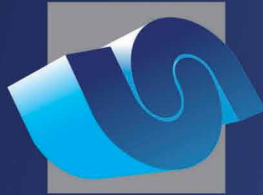
Seguros: prescripción. Término. Cómputo (art. 58). Preeminencia sobre la Ley de Defensa del Consumidor.

Corresponde confirmar la resolución de grado en cuanto admitió la excepción de prescripción opuesta por la sociedad demandada, por aplicación del plazo anual de la Ley de Seguros 17418: 58.

Pese a las directivas de la LDC 3, tanto la Ley de Seguros como la Ley 20091 tienen preeminencia sobre aquella, aún pese a la reforma de la ley 26361, razón por la cual resulta inaplicable -en la especie- el plazo trianual de prescripción de la LDC (CNCom, Sala B in re “Petrorella, Liliana Irene c/ Siembra Seguro de Retiro SA s/ ordinario”, del 3.7.09, ídem in re “**Cotuli, Fernando Gabriel c/ Zurich Argentina Compañía de Seguros SA y otro s/ ordinario, del 17.7.15, ídem in re “Baini, Matías Alejandro c/ Aseguradora Federal Argentina SA s/ ordinario”, del 17.12.15, entre otros).**

La nueva redacción de la LDC 50 (t.o. ley 26994) re-ceptó la solución propiciada. El plazo de prescripción establecido por esta norma, ahora resulta aplicable solamente a las sanciones administrativas que emergen de ella, puesto que se eliminó la referencia a las acciones judiciales que contenía en su anterior composición.

Agut Fernando Martín c/ Caja de Seguros S.A. s/ ordinario. Díaz Cordero - Ballerini. Cámara Comercial: B. Fecha: 04/08/2017




**SEGUROS
RIVADAVIA**

**Protegemos aquello
que más te importa**



0810 999 3200

www.seguorsrivadavia.com

Seguinos en:  

 **SSN** SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN www.ssn.gob.ar
0800-666-8400
Nº de inscripción: 223

Corresponde admitir la excepción de prescripción en el marco de una demanda promovida por cumplimiento de contrato de seguro. Es que la cuestión atinente al plazo prescriptivo aplicable a reclamos como el analizado, no presentó una solución pacífica hasta la sanción de la ley 26994.

Tanto la doctrina como la jurisprudencia han brindado soluciones opuestas, aunque la tendencia mayoritaria fue dar prioridad a la ley especial, en el caso, la ley 17418. Esta Sala, por cierto, desde hace ya algunos años ha postulado la preeminencia de la mencionada ley frente a la de Defensa del Consumidor N° 24240 en materia de prescripción.

**Nicotra Claudio Daniel c/La Meridional
Compañía Argentina de Seguros S.A.
s/ordinario. Vassallo - Garibotto - Heredia.
Cámara Comercial: D. Fecha: 24/08/2017**

Seguros: Prescripción. Término. Cómputo (Art. 58). Preeminencia de la Ley de Defensa del Consumidor.

A fin de determinar cuál es el plazo de prescripción aplicable para los contratos de seguros en la cual la parte actora postuló la aplicación del plazo trienal previsto por la LDC mientras que la demandada aseguradora mantuvo que se imponía el plazo anual de la Ley de Seguros por ser ley especial, la protección constitucional a los derechos de los consumidores y usuarios impone, la prevalencia de las disposiciones de la ley 24240 por encima de aquellas emanadas de la Ley de Seguros. (LDC 50, modificada en ley 26994, sobre la LS 58).

**Consumidores Financieros Asociación Civil para su defensa c/ BBVA Banco Francés S.A.
s/ ordinario. Tevez - Barreiro. Cámara Bomercial:
F. Fecha: 19/10/2017**

Comentario

El tema del plazo de prescripción aplicable al contrato

de seguros fue, durante años, motivo de mucha controversia, en especial por la sanción y vigencia de las normas de Defensa del Consumidor, en tanto una gran cantidad de operaciones de seguro cabrían dentro de esa calificación contractual.

La sanción del nuevo Código Civil y Comercial pareció zanjar la cuestión a favor del plazo anual de la Ley de Seguros. Así lo dicen y fundan los dos primeros fallos que analizamos, de Agosto de 2017. Ello no obstante, dos meses después, otra sala de la misma Cámara resuelve en un caso que la cuestión debe resolverse en los términos de la LDC, o sea con un plazo trienal. Analizando los datos del expediente, advierto que la parte actora es una asociación civil de defensa del consumidor financiero.

En tales circunstancias, entiendo que el Tribunal se enfrenta a una cuestión que no deriva de aspectos técnicos de la contratación aseguradora sino de cuestiones ligadas a la calidad de la contratación en cuanto a trato y dignidad del consumidor, que no sólo son de primordial importancia sino que gozan de protección constitucional. Como opinión personal, y en épocas anteriores al nuevo código, entiendo que la determinación de uno u otro plazo de prescripción puede variar en relación precisamente con la índole de la cuestión a resolver.

Si se funda el plazo anual señalando que es derivación de la técnica aseguradora, podría ser una solución más equitativa que en cuestiones no ligadas a la misma sino a los defectos o vicios de la contratación se aplicara el período de tres años.

Si alguien encontrara que el tema generaría una incertidumbre inconveniente, tal vez sería cuestión de llevar el plazo de la ley 17.418 a tres años. Especialmente, teniendo en cuenta que nuestro plazo anual es una "rara avis" en el derecho comparado, que establece plazos más extensos.



Ente Cooperador

Ley 22.400

Asistencia técnica y financiera a Superintendencia de Seguros de la Nación.



Asistencia a **Productores Asesores de Seguros**
en **Rúbrica de Libros y Capacitación Continuada**

Exámenes de competencia para
Aspirantes a la matrícula de Productor
Asesor de Seguros, otorgada por
SUPERINTENDENCIA de SEGUROS DE LA NACION

Diplomas y Credenciales para **Productores**



Consejo de Administración

Sr. Daniel G. Rosenberg

Sra. Silvia V. Bechir

Sr. Jorge Luis C. Zottos



Chacabuco 77, Piso 1 (C1069AAA) - Edificio F.A.P.A.S.A. - C.A.B.A.
Tel.: (011) 4342.0800 - consultas@enteley22400.org.ar

Administración: Av. de Mayo 695 - 1° Piso, Oficina B - C.A.B.A.
Tel.: (011) 4331.6680 - administración@enteley22400.org.ar

www.enteley22400.org.ar



Con tu seguro te pasan cosas buenas todos los días

Ahora todas tus pólizas de Sancor Seguros suman puntos que te permiten **ganar premios y acceder a importantes beneficios** para vos y tu familia. Adherite en:



www.sancorsegueros.com.ar

