



Asegurando

PRESENTE & FUTURO

Revista Bimestral · N° 53

JUNIO 2018



CUYO FUE UNA FIESTA

CON MÁS DE 700 ASISTENTES, SE REALIZÓ EL 6TO FORO NACIONAL DEL SEGURO Y 2DO ENCUENTRO SUDAMERICANO CUYO 2018, ORGANIZADO POR APAS CUYO Y FAPASA.



ALMUERZO DE TRABAJO ENTRE AUTORIDADES DE LA SSN Y PRESIDENTES DE LAS 22 ASOCIACIONES DE LA FEDERACIÓN



HUGO CHINELLATO
CONOCEMOS EL PERFIL DEL VICEPRESIDENTE DE FAPASA



JORGE LUIS ZOTTOS
"ENTREVISTA AL PRESIDENTE DE FAPASA"

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



Foro Nacional del Seguro en Cuyo

Jorge L. Zottos

Hugo Chinellato

Dr. Fernando Mc Loughlin

Lic. Luis Made

Dr. Eduardo Toribio

Los días 7 y 8 de junio se llevó a cabo la 6ta. Edición del Foro Nacional del Seguro Cuyo 2018 y el 2º Encuentro Sudamericano del Seguro en la ciudad de Mendoza. En la crónica sobre el evento que inicia nuestra actual edición damos cuenta de los debates que se desarrollaron, la importante presencia de colegas de todo el país (con más de 700 asistentes) y de los 22 presidentes de las asociaciones que conforman la Federación. Ese mismo encuentro fue la oportunidad para la reunión del Consejo Federal de FAPASA, que elaboró un documento crítico acerca del contenido de las Resoluciones 46 y 47/2018 de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo, que reproducimos.

Seguidamente, informamos sobre la intensa actividad institucional del Consejo Directivo de la Federación y de las entidades primarias que conforman FAPASA, para hacer oír la voz de los PAS.

Otra de las noticias destacadas es la aprobación, por amplia mayoría, que la Asamblea Extraordinaria de la Federación a la compra de un nuevo inmueble ubicado en Av. de Mayo al 600, de la C.A.B.A. Una muestra más de que FAPASA se expande.

Más adelante, con gran alegría, ponemos en co-

nocimiento de los lectores que los días jueves 29 y viernes 30 de noviembre del corriente año se realizará en Paraná el Congreso Nacional de Productores Asesores de Seguros, que congregará a profesionales de todo el país.

En nuestra sección 'Perfiles' entrevistamos al Vicepresidente de FAPASA, Hugo Chinellato. Y vuelve la sección 'Lo Mejor de los Medios' con una entrevista al Presidente de FAPASA, Jorge L. Zottos, realizada por los colegas del área de comunicación de APAS Cuyo.

Acto seguido, Dr. Fernando Mc Loughlin nos enfrenta a las particularidades del uso de los datos de los asegurados y asegurables en Internet por parte del productor asesor.

En su habitual columna, el Lic. Luis Made nos ilustra acerca de las formas asociativas o colaborativas con que, en el mundo entero, el canal de productores está tratando de ponerse al día con la transformación digital del seguro.

Cerrando esta edición, cargada de información, el Dr. Eduardo Toribio, en su sección 'Fallos judiciales comentados para ser comentados', continúa exponiendo casos que 'califican la conducta' de sus protagonistas.



CONSEJO DIRECTIVO DE FAPASA

Presidente Sr. Jorge L. Zottos

Vicepresidente Sr. Hugo Chinellato

Secretario Sr. Carlos Kratochvil

Prosecretario Sr. Santiago Ripoll

Tesorera 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



**CUYO
FUE UNA FIESTA**
Foro Nacional
del Seguro en Cuyo

**DOCUMENTO DEL CONSEJO FEDERAL
"VI FORO NACIONAL DEL SEGURO"
CUYO 2018**



**NOTICIAS
INSTITUCIONALES**

**NOTICIAS
FEDERALES**



**EN NOVIEMBRE SE REALIZARÁ
EL CONGRESO NACIONAL
DE PAS EN PARANÁ**

**PERFILES:
HUGO CHINELLATO**



**ENTREVISTA A
JORGE LUIS ZOTTOS,
PRESIDENTE FAPASA**

**EL PAS Y LA PROTECCIÓN
DE LA PRIVACIDAD
EN INTERNET**
Dr. Fernando McLoughlin



**NOTICIAS
DEL SECTOR**

**FORMAS ASOCIATIVAS PARA
COMPETIR EN LA ERA DIGITAL**
Lic. Luis Made



JURISPRUDENCIA
Dr. Eduardo Toribio



CUYO FUE UNA FIESTA

CON MÁS DE 700 ASISTENTES, SE REALIZÓ EL 6TO FORO NACIONAL DEL SEGURO Y 2DO ENCUENTRO SUDAMERICANO CUYO 2018, ORGANIZADO POR APAS CUYO Y FAPASA.

Los días 7 y 8 de junio se llevó a cabo la 6ta. Edición del Foro Nacional del Seguro Cuyo 2018 y el 2º Encuentro Sudamericano del Seguro en el Hotel Intercontinental ubicado en Blvd Perez Cuesta esq. Acceso Este, Guaymallén, Mendoza. El evento contó con la presencia de importantes personalidades internacionales, autoridades de la provincia de Mendoza, presidentes de las APAS de todo el país y funcionarios del organismo de control. El acto inaugural estuvo a cargo de Maria Rosa Blanco, Presidente de APAS Cuyo, quien estuvo acompañada por el Ministro de Economía, Infraestructura y Energía de la provincia, Cdr. Martín Tomba Kerchner, y el Ministro de Seguridad, Giani Venier (en representación

del Gobernador de la provincia de Mendoza); en representación del Superintendente de Seguros de la Nación, por Andrés Méndez, Gerente de Autorizaciones; y por el Presidente de FAPASA, Jorge L. Zottos.

Los discursos

Blanco agradeció a todos quienes hicieron posible “que hoy estemos reunidos los productores asesores de seguros del país, en Cuyo” e invitó a todos los colegas de Cuyo a “acercarse y ser parte de la asociación porque les pertenece y es su segunda casa”. Durante su discurso, Zottos puso de relieve el asesoramiento profesional del productor y la lucha de FAPASA contra la ilegalidad: “Los produc-

tores aquí presentes están dando el marco de éxito a este evento.

También hay que destacar la presencia de los presidentes de las 22 asociaciones que conforman la Federación, que avalan la gestión la mesa directiva que me toca presidir y el acompañamiento de la SSN y de las aseguradoras. FAPASA siempre encara su gestión en base al dialogo, con todos los sectores. Pretendemos que se escuchen nuestros problemas para llegar a soluciones conjuntas. Los productores ‘caminamos la calle’, recorremos el país, entendemos la problemática de nuestros asegurados.

Desde esta perspectiva tenemos mu-

cho para decir a la SSN y a las aseguradoras. Entre otras cuestiones, les decimos que la batalla es injusta. La actividad del PAS está regulada por una ley, la 22.400.- Pero existen canales de ventas que no están regulados ni siquiera por una resolución administrativa.

Por otro lado, las autoridades de tránsito de todo el país deben conocer las características de las pólizas de seguros. Es importante que las autoridades que están en la calle controlando la obligatoriedad del seguro de Automotores y que intervienen en los siniestros, sepan reconocer cuales son las pólizas autorizadas por la SSN. A través de las 22 asociaciones que integran FAPASA, sabemos cuáles son los canales ilegales de comercialización que existen en todo el país. En este sentido, hay que reconocer que esta gestión de la SSN, encabezada por Juan Pazo, entendió que las inspecciones del organismo no podían hacerse en soledad, porque su poder de policía no llegaba más allá de las resoluciones que establecía. Así, la SSN comenzó a realizar inspecciones conjuntamente con la AFIP, la UIF.

Esta semana, el órgano de control está realizando inspecciones en Salta, Tucumán y Jujuy, con todos los datos que le ha brindado FAPASA sobre la comercialización ilegal. Esta novedad nos llena de alivio. Porque estamos no puede ser que solo se inspeccione a los PAS que estamos en regla y a los ilegales no". Estos

conceptos arrancaron un encendido aplauso de los presentes.

Luego continuó: "Hasta ahora, todas las gestiones anteriores de la SSN solo controlaban a los PAS que estamos correctamente inscriptos y no hicieron nada contra quienes no estaban correctamente registrados ni cumplían las disposiciones. En este aspecto, vamos a seguir luchando. Necesitamos transparencia. El sector asegurador se tiene que distinguir de las personas que engañan a la población".

Más adelante, destacó: "Siempre hemos invitado a las compañías y a las distintas gestiones de la SSN a reforzar la conciencia aseguradora en el país. Es increíble que solo el 40% de los hogares y de los comercios estén asegurados. Es increíble que solo el 60% del parque automotor esté asegurado. Todo esto es un enorme desafío para todo el sector, las compañías, los PAS, la SSN.

Otra de las luchas que hemos encarado los PAS es la regulación de los Agentes Institorios. FAPASA ha aceptado la existencia de los Agentes Institorios. Es una realidad. Pero ello no significa conformarse. Si los PAS quieren que los Agentes Institorios dejen de existir, hay que iniciar una campaña para que el Congreso Nacional elimine la palabra 'mandato' del Código Civil. Esa sería la única manera para que los Agentes Institorios dejen de existir. Pero es imposible. FAPASA lo ha debatido

y entendido. Pero sí esperamos que la Resolución 38.052 tenga firme cumplimiento.

De hecho, en la gestión del Superintendente Juan Pazo hemos logrado que el cumplimiento de la norma no se prorrogue semestralmente como venía ocurriendo. Y nosotros, los PAS, tenemos que contribuir al control para que los Agentes Institorios cumplan con la Resolución 38.052.- Así como nos exigen a nosotros, tenemos que exigir que los AI cumplan".

En relación a las resoluciones sobre cobranzas, Zottos dijo: "Por primera vez en la historia, FAPASA logró revertir una resolución, como la de cobranzas, que prácticamente decía que los PAS eran unos inescrupulosos que no podían recibir dinero en efectivo. Con los cambios, ningún PAS se vio perjudicado". Y sobre las resoluciones de la SRT 46 y 47, manifestó: "Desde 1996, los PAS salimos a explicar los alcances del Sistema de Riesgos del Trabajo. Gracias a los PAS los empleadores entendieron el sistema. Y ahora, la resolución 47 pretende marginarnos del mismo. Las instituciones que representan a los PAS no hemos sido consultados al respecto. Pero FAPASA tiene que estar en todos los debates que comprenden al futuro de los PAS.

Vamos a seguir luchando. Vamos a seguir presentando recursos de amparo y administrativos".



La mirada de la SSN

A continuación, Andrés Méndez hizo uso de la palabra. Después de agradecer por la invitación y expresar su reconocimiento a la importante cantidad de asistentes, el funcionario señaló: “En la SSN hacemos una gestión muy abierta al diálogo.

Somos conscientes de los problemas que planteó Jorge Zottos durante su discurso. De hecho, estamos trabajando junto con FAPASA en el tema de la regulación de los Agentes Institorios. Sabemos que este aspecto en particular es de gran preocupación para los productores asesores

de seguros. Y quiero recordar que ya no se permite que las personas físicas puedan ser Agentes Institorios, y que los representantes de los AI tienen que tomar cursos de capacitación.

Estamos llevando la reglamentación hacia la igualdad de oportunidades para todos los jugadores, que a todos se les exijan las mismas reglas de juego. Este es nuestro paradigma”.

Respecto de las resoluciones que afectan al Sistema de Riesgos del Trabajo, el funcionario marcó: “Este no es un tema directo de la SSN. Pero tenemos la vocación de acompañar el reclamo de los PAS. De

hecho, apenas Zottos nos planteó el punto de vista de los productores, se conformó un equipo de trabajo en la gerencia jurídica del organismo para analizar el tema. Estamos ocupándonos de la situación para ver en qué podemos ayudar”.

En otro orden, comentó: “La SSN tiene varios proyectos en marcha. Algunos los involucran. Uno de ellos es el proceso de reempadronamiento, que se está cumpliendo muy bien. La cantidad de reempadronados es muy alto. Todos podrán saber quiénes son los PAS activos. También estamos trabajando en el Gobierno Corporativo. Es una forma de encarar el mercado. Básicamente,



camente, se modifican las responsabilidades. La SSN va a ir dejando de mirar 'cuantitativamente' al sector, a partir de sus balances, como hasta ahora.

El nuevo será un enfoque más integral del negocio. Esto implica que los aseguradores tendrán que adaptarse a esta nueva metodología: habrá órganos de control interno distintos. En el mundo, los entes reguladores ya funcionan de esta manera. Son muy pocos los países que no están adheridos al sistema de gobierno corporativo”.

Sobre las inspecciones a PAS, sostuvo: “Hemos llevado las inspecciones

a los PAS a la mínima cantidad de casos posible porque entendemos que no tenía sentido lo que se hacía antes. Pero sí estamos yendo a las distintas provincias a fiscalizar, junto con AFIP y UIF, a los llamados 'productores ilegales', en función a datos que hemos recopilado de distintos ámbitos, entre ellos los que aportó FAPASA. Todo dato en este aspecto es bienvenido para que el organismo pueda actuar”.

Para finalizar, puntualizó: “El mercado de seguros está en un importante proceso de cambio, porque también los riesgos están cambiando. Cuando elevamos la vista por sobre la coyuntura diaria, tenemos

la obligación de pensar cómo será el mercado asegurador en el mediano y en el largo plazo.

Y en este sentido, sabemos que el canal de productores asesores de seguros es el más importante. Los aseguradores no tienen fuerza de ventas. La fuerza de ventas son los productores asesores de seguros.

El productor asesor también tiene que ir modificando su estrategia. Tienen que potenciar mucho más su rol de asesor. El productor tiene que ir transformándose en un analista de riesgos. Vemos que en muchos países se está trabajando en este sentido. Esta ola vendrá más



temprano que tarde. El productor de seguros, además de ser el canal de ventas, será el que gestione los riesgos de personas y empresas”.

Dos jornadas intensas

Un día antes de la apertura oficial, el jueves 7, de 15 a 19 hs., las actividades se iniciaron con el módulo obligatorio del Programa de Capacitación Continuada (PCC). Y unas horas antes de ese mismo día jueves, tuvo lugar la reunión del Consejo Federal de FAPASA, en el mismo hotel Intercontinental.

El viernes, después de los discursos del Acto de Apertura, la jornada si-

guió con un panel de representantes de aseguradoras nacionales e internacionales que analizaron la evolución del mercado en el aspecto tecnológico, las nuevas tendencias en la comercialización, nuevos consumidores, la realidad, el rol y el futuro de los Productores Asesores de Seguros en la Argentina.

Luego, ya en el marco del 2do Encuentro Sudamericano del Seguro, un grupo de representantes de los PAS de la región también analizaron el futuro de la intermediación. Los invitados internacionales fueron Daniel Eduardo Lagomarsino Izzi (Presidente de Corredores de Seguros de Uruguay), Leopoldo Agustín Briceño

Muñoz y María Elena Aravena Barraza (Colegio de Corredores de Seguros de Chile), Roberto Vittar (Presidente de la Escuela de Seguros de Brasil), y Jorge Suxo Iturry (Presidente de Consultores de Seguros ONSEGSA de Bolivia). Argentina fue representada en el correspondiente panel por Jorge Vignolo (AAPAS).

Las actividades se extendieron hasta pasadas las 19 horas, cuando tuvo lugar el Acto de Clausura. Las dos jornadas de intensa participación y debate fueron coronadas con una Cena de Clausura donde los intercambios de ideas y propuestas continuaron, en un clima de distensión y camaradería. ■



DOCUMENTO DEL CONSEJO FEDERAL “VI FORO NACIONAL DEL SEGURO” CUYO 2018

Las 22 asociaciones que conforman el Consejo Federal de FAPASA, reunidas en la ciudad de Mendoza en el VI FORO NACIONAL DEL SEGURO hemos recibido con profunda preocupación la noticia de las resoluciones 46 y 47/2018 que con fecha 31 de mayo del corriente año emitiera la Superintendencia de Riesgos de Trabajo (SRT), donde una vez más, con considerandos de interpretación forzada y en aras de una supuesta optimización del sistema para beneficio del empleador, desconocen nuestra profesión y nos excluyen del régimen de Póliza Digital a implementar. Consideramos que la medida es un atentado a las fuentes de trabajo que en forma directa e indirecta generamos los PAS, en virtud de un derecho adquirido irrenunciable establecido en el artículo 14bis de nuestra Constitución.

Cada productor es una PyME que se ve afectada por el dictado de las resoluciones cuestionadas, en un momento en que el país nos está pidiendo inversión y mayor trabajo. Estas resoluciones atentan gravemente contra

el cliente al privarlo del asesoramiento del único canal profesional del seguro capacitado para ello.

Por lo expuesto: Exigimos a la SRT la derogación inmediata de las resoluciones 46 y 47/2018, emitiendo nuevas resoluciones con la inclusión del PAS en el sistema de póliza electrónica, respetando nuestros derechos y los derechos del empleador de elegir el canal de asesoramiento que resulte más adecuado y efectivo a su actividad, requiriendo se nos convoque a los fines de participar en la mesa técnica encargada de elaborar la nueva resolución.

Reclamamos que las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo se expidan sobre el tema a la mayor brevedad posible teniendo en cuenta la gravedad de la situación y los importantes derechos e intereses comprometidos.

*Consejo Federal de FAPASA
Mendoza, 08 de Junio 2018*



Conducción: Fernando G. Tornato y Marcelo E. Deve



TIEMPO DE SEGUROS

El programa radial del sector asegurador

Un equipo con experiencia y trayectoria

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



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



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

ALMUERZO DE TRABAJO ENTRE AUTORIDADES DE LA SSN Y PRESIDENTES DE LAS 22 ASOCIACIONES DE LA FEDERACIÓN

El jueves 10 de mayo se llevó a cabo un almuerzo de trabajo entre autoridades de la SSN y los Presidentes de las 22 Asociaciones de la Federación.

El Superintendente de Seguros de la Nación, Juan Pazo, estuvo acompañado por Sebastián Die-

trich y por el Gerente de Administración, Roberto González.

En un ambiente distendido y cordial, los 22 Presidentes de las Asociaciones que conforman FAPASA y los miembros del Consejo Ejecutivo intercambiaron opiniones con los funcionarios sobre temas como

la regulación de los agentes institucionales y el reempadronamiento, entre otros.

Los dirigentes presentaron sus puntos de vista sobre las distintas cuestiones analizadas y formularon propuestas, de las cuales los funcionarios tomaron debida nota.



FAPASA LLEVÓ A CABO UNA JORNADA DE COACHING PARA DIRIGENTES



También el jueves 10 de mayo, FAPASA realizó una Jornada de Coaching para los Dirigentes de la Federación. Fue una excelente experiencia de trabajo en equipo, muy motivadora para los asistentes.

Organizado por el Consejo Ejecu-

tivo, y con una duración de cuatro horas, la actividad se llevó a cabo en un hotel céntrico de la ciudad de Buenos Aires, y estuvo a cargo de dos prestigiosas profesionales del coaching: Claudia Agüero y María Inés Colee, miembros de ICF Argentina.

DIRIGENTES DE FAPASA REUNIDOS CON LA SRT



Las autoridades de FAPASA tuvieron una intensa semana. Mantuvieron una reunión con autoridades de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo por las Resoluciones 46 y 47/2018, y participaron de un almuerzo con el Jefe de Gabinete de Ministros de la Nación, Marcos Peña. Asimismo, el Presidente de FAPASA concedió una entrevista al programa Todo Riesgo TV.

El miércoles 13, en horas de la tarde, el Presidente de FAPASA, Jorge L. Zottos, junto con el Presidente de AAPAS, Roberto Saba, y el asesor de la Federación, Dr. Eduardo Toribio, se acercaron hasta la sede de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo para concretar un encuentro con el Gerente General del organismo, Guillermo Arancibia, y el equipo técnico que elaboró las resoluciones 46 y 47/2018.

Los representantes de los PAS reclamaron no haber sido convocados previamente para tener la oportunidad de contribuir a la elaboración de una norma que pudiera alcanzar los objetivos de la SRT sin lesionar los derechos del canal comercial.

Los funcionarios de la SRT sostuvieron que el espíritu de las normas cuestionadas no son apartar a los productores asesores de seguros sino ofrecer a las empresas un mecanismo que les permita cotizar sus

riesgos con todas las ARTs, dejando una constancia del pedido de cotización, pero que siempre la contratación del seguro deberá realizarse como hasta ahora: en forma directa con la Compañía o a través del canal de productores. Es más, insistieron en que el multicotizador on line no permite contratar el seguro. Y que la mención del PAS en la resolución 46 es un aval a su tarea profesional.

A esto, los dirigentes de FAPASA manifestaron que las explicaciones no eran suficientes y solicitaron volver a analizar los términos de la resolución 47 entre todas las partes involucradas porque los productores merecen participar de las mesas técnicas que deciden sobre su futuro.

Sobre este tema, las autoridades de FAPASA también formulan un llamado a todos los colegas del país para que manifiesten su disconformidad, por escrito, ante las aseguradoras con las que operan, por los alcances de las resoluciones 46 y 47 de la SRT.

Gestiones ante la Jefatura de Gabinete

Horas antes de la reunión con las autoridades de la SRT, Zottos y Saba asistieron al almuerzo que la Fundación Mediterránea realizó en un hotel céntrico de Buenos Aires, invitados por APAS Córdoba, que estuvo representada por uno de sus miembros, el PAS Daniel Assale.

El evento contó con la participación del Jefe de Gabinete de Ministros de la Nación, Marcos Peña. Y la ocasión fue aprovechada por Zottos para solicitar una reunión formal con el funcionario para analizar el papel de la intermediación profesional en el país.

La larga jornada concluyó con una entrevista concedida por Zottos al programa televisivo Todo Riesgo TV en la que el dirigente hizo un llamado al sector asegurador en su conjunto para fortalecer el mercado priorizando el aseguramiento profesional que brindan los PAS.

ASAMBLEA DE FAPASA APROBÓ LA COMPRA DE UN NUEVO INMUEBLE



En el salón del cuarto piso del Edificio FAPASA, con la presencia de 16 delegados de las APAS, la Asamblea Extraordinaria convocada al efecto aprobó, por amplia mayoría, la compra de un nuevo inmueble ubicado en Av. de Mayo al 600, de la C.A.B.A.

Representando al Consejo Directivo, estuvieron presen-

tes Jorge L. Zottos (Presidente), Hugo Chinellato (Vicepresidente), Agustina Decarre (Tesorera), Carlos Kratochvil (Secretario) y Santiago Ripoll (Prosecretario).

Y por sus respectivas Asociaciones, asistieron María de las Mercedes Insausti (APAS Bahía Blanca), Oscar Sánchez (APAS Centro de la Prov. de Buenos Aires), Juan Carlos Zuñiga (APAS Rosario), Jorge Rapela (APAS Santa Fe), Juan Ignacio Luco (APAS Misiones), María Rivero (APAS Corrientes), Tomás Rudi (APAS Entre Ríos), Franco Sosa (APAS Formosa), Federico Mendoza (APAS Jujuy), Ricardo Báez Nunes (APAS Salta), Juan Ernesto Acosta (APAS Tucumán), Ulises Moyano (APAS Cuyo), Agustín Benitez (APAS La Pampa), Luis Santini (APAS Norpatagonia), Sandra Andrade (APAS Sur Patagonia) y Rodrigo Puertotas (AAPAS).

Este acto refleja el buen momento de la entidad y es un nuevo paso para el crecimiento y fortalecimiento de FAPASA.

FAPASA EN LA SSN POR AUTOMOTORES

El día 22 de junio, autoridades de FAPASA mantuvieron una reunión de trabajo con funcionarios de la SSN por el proyecto de modificación de la póliza de Automotores.

Como se sabe, el organismo de control impulsa una reforma integral del contrato del ramo de mayor volumen del mercado. Y, como ya se ha informado en el mes de abril, el Superintendente de Seguros de la Nación, Juan Pazo, manifestó claramente ante el Presidente de FAPASA que el órgano de control no tie-

ne intenciones de introducir ningún tipo de topeo a las comisiones de los productores asesores en la comercialización del seguro de Automotores.

Por la SSN estuvieron presentes el Dr. Juan Perucchi, Gerente de Técnico y Normativo, y el Coordinador del área, Marcelo Borre.

Por FAPASA asistió su Secretario, Carlos Kratochvil, con el cuerpo de Asesores conformado por el Dr. Carlos Fernández Blanco, el Lic. Miguel Baelo y el Dr. Eduardo To-

ribio; junto con Marcelo Garasini, miembro de AAPAS, y Raúl Fraire, de APAS Córdoba.

FAPASA solicitó ser parte en la mesa técnica que analiza este proyecto, lo que fue muy bien recibido por los funcionarios de la SSN, quienes se comprometieron a enviar los puntos fundamentales de la iniciativa para el tratamiento por parte de los representantes de los PAS, y destacaron el importante papel de los productores asesores de seguros en el mercado.

LA CREDENCIAL DE IDENTIFICACIÓN PROFESIONAL PARA EL PAS SERÁ CONFECCIONADA, EMITIDA Y DISTRIBUIDA POR EL ENTE COOPERADOR LEY 22.400

La Credencial de Identificación Profesional para el PAS (CIPAS) será confeccionada, emitida y distribuida por el Ente Cooperador Ley 22.400

Mediante la Resolución 475 del pasado 15 de mayo, la SSN estableció que el Ente Cooperador Ley 22.400 será el organismo encargado de emitir y distribuir las

credenciales CIPAS.

La expedición del primer ejemplar de la CIPAS será gratuita. En el supuesto de robo, hurto o extravío de la CIPAS, el Productor Asesor de Seguros deberá formular la denuncia ante la autoridad policial dentro de las veinticuatro (24) horas de ocurrido el hecho, debiendo acreditarse tal circunstancia ante el

Ente Cooperador Ley N° 22.400 dentro de las cuarenta y ocho (48) horas siguientes.

El costo de emisión del segundo ejemplar será de pesos quinientos (\$500.-), el del tercero será de pesos setecientos cincuenta (\$750.-) y el del cuarto de pesos un mil (\$1.000.-).

TODO RIESGO en televisión

Usted sigue estando seguro



Horacio Lachman
Horacio Levy

Con
Patricio Dunkel
Sebastián Silva

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

METRO

Viernes - 23:30 hs.

También puede vernos en www.todoriesgotv.com.ar

AUTORIDADES DE LA SSN CON LOS PAS TUCUMANOS



El martes 12 de junio se llevó a cabo el primer curso del Programa de Capacitación Continuada para PAS, en la ciudad de San Miguel de Tucumán.

La jornada de capacitación se desarrolló entre las 14 y las 20 horas, en el Centro Cultural Virla. Contó con la asistencia de 60 PAS. Los disertantes fueron el Dr. Fernando

Babot y el docente Enrique Salmerón. La Presidente de ATPAS, María Cristina Guerrero, inauguró la actividad. Luego, hicieron uso de la palabra los tres funcionarios de la SSN que visitaron la ciudad con motivo de las inspecciones que realiza el organismo de control para detectar la comercialización ilegal. Así, el Vicesuperintendente de Seguros, Guillermo Plate, habló

sobre las políticas que lleva adelante la SSN; Andrés Méndez, a cargo de la Gerencia de Autorizaciones y Registro, disertó sobre el reempadronamiento y la lucha contra la venta ilegal; y Augusto Santoro, Gerente de Inspecciones, expuso sobre los controles que se realizan para impedir la venta ilegal y sobre la necesidad de cumplimiento de las obligaciones del PAS.

AAPAS

ASAMBLEA ANUAL ORDINARIA Y NUEVA COMISIÓN DIRECTIVA

El jueves 10 de mayo, en el Auditorio 1 del primer piso de la sede central de la Institución se celebró la Asamblea Anual Ordinaria de AAPAS en la cual se aprobó la Memoria y el Balance General de la entidad, y se procedió a elegir a los miembros de la Comisión Directiva, con mandato hasta 2021.

La conformación de la nueva Comisión Directiva es la siguiente:

Presidente: Roberto Saba
 Vicepresidente: Sebastián Del Brutto
 Secretario: Nicolás Saurit Román
 Prosecretario: Osvaldo Gutiérrez

Tesorero: María Julia García Vilaríño
 Protesorero: Basilio Alejandro Carrá
 Vocal Titular 1º: Franco Luis Cavichia
 Vocal Titular 2º: Mario Isidro Turkenich
 Vocal Titular 3º: Rodrigo Javier Puértolas
 Vocal Titular 4º: Juan Manuel Grieco

Comisión Fiscalizadora

Titular 1º: Fabián Lavieri
 Titular 2º: Maximiliano Alberto Pérez
 Titular 3º: Christian Maximiliano Fernández
 Suplente 1º: Christian Elia Castro
 Suplente 2º: Rubén Jorge

APAS SANTA FE Y APAS ENTRE RÍOS

DIRIGENTES MANTUVIERON UNA CENA DE TRABAJO CON EL PRESIDENTE DE FAPASA



El lunes 21 de mayo, el Presidente de FAPASA, Jorge L. Zottos, mantuvo una cena de trabajo con los miembros de la comisión directiva de APAS Santa Fe (presidida por Mario Assenza) y de APAS Entre Ríos (encabezada por Mario Quintana), en la ciudad de Santa Fe.

En el encuentro, los dirigentes trataron temas inherentes a la proble-

mática del seguro y de los Productores Asesores de Seguros de la región.

A su vez, Zottos confirmó la presencia y disertación del Superintendente de Seguros de la Nación, Juan Pazo, en el Congreso Nacional de Productores Asesores de Seguros que tendrá lugar los días jueves 29 y viernes 30 de noviembre, en la ciudad de Paraná.

Esta semana el Presidente de FAPASA estuvo presente en las ciudades de Santa Fe, Paraná, Rosario y Córdoba para tomar examen en las mesas de evaluación del PCA (Programa de Capacitación para Aspirantes a Productores Asesores de Seguros).

La semana próxima hará lo propio en Formosa, Resistencia, Corrientes y Posadas.

APAS CATAMARCA

NUEVA COMISIÓN DIRECTIVA

El día miércoles 23 de mayo, a las 18 hs, se llevó a cabo la Asamblea Anual Ordinaria de APAS Catamarca en la cual se eligió una nueva Comisión Directiva, en la sede de la Federación Económica, cita en la calle República 1024 de la capital catamarqueña.

La nueva CD está integrada como detallamos a continuación.

Consejo directivo

Cargo Apellido Nombre

Presidente: Yebra Carlos Manuel

Vicepresidente: Sánchez Toro Jose Antonio

Secretario: Marengo Fabio Luis

Tesorero: Guerra Walter Alejandro

Protesorero: Merlo Maria Gabriela

vocal 1: Tapia Martha Noemí

vocal 2: Sánchez Sepulveda Carlos Daniel

vocal 3: Tejada Juan Octavio(h)

vocal suplente 1: Díaz Julio Javier

vocal suplente 2: Sánchez José Sebastián del Valle

vocal suplente 3: Comelli Francisco Antonio

Órgano de Fiscalización

Revisor de cuentas 1: Titular Sari Lorena Florentina

Revisor de cuentas 2: Titular Suárez Patricia

Revisor de cuentas 3: Titular Tejada María Elisa

Revisor de cuentas 1: Suplente Paz Omar Antonio

Revisor de cuentas 2: Suplente Molina Jorge Francisco

Revisor de cuentas 3: Suplente Vergara Susana Elizabeth

APAS CHACO

SE REALIZÓ CON ÉXITO LA CAPACITACIÓN A INSPECTORES MUNICIPALES DE VILLA ÁNGELA

La Asociación de Productores Asesores de Seguros del Chaco (APAS Chaco), en coordinación con la Municipalidad de Villa Ángela, realizó el viernes 4 de mayo por la tarde una Charla-Taller sobre el Seguro Obligatorio de Responsabilidad Civil.

La capacitación contó con la presencia del presidente de APAS Chaco, Luis Donda; Horacio Zaccarías, miembro de la Federación de Asociaciones de Productores

Asesores de Seguros de Argentina (FAPASA); Ernesto Saporitti, de APAS Formosa; y Sergio Lucero y Gustavo Mouraso, docentes del Centro Federal de Capacitación, dependiente de FAPASA.

Por parte de la Municipalidad local, estuvo el Secretario de Gobierno Municipal, Gustavo Ponce de León; y la directora de Tránsito Municipal, Liliana Acosta Morlas.

El encuentro tuvo una amplia con-

currencia de trabajadores municipales, cuyo objetivo fue brindar herramientas de aplicación práctica en las actividades de control y sanción de infractores por contravenciones de tránsito evitando las dualidades interpretativas.

“Fue una jornada exitosa, que permitió que inspectores y empleados del área de tránsito municipal se formen en normas nacionales a la hora de hacer controles en el tránsito”, aseguró Donda.

DIRIGENTES DEL NEA MANTUVIERON REUNIONES DE TRABAJO CON AUTORIDADES DE FAPASA

Directivos de FAPASA visitaron las Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de Formosa, Chaco, Corrientes y Misiones.

El lunes 28 de mayo, el Presidente de FAPASA, Jorge Luis Zottos, se reunió con los líderes de APAS Formosa, entre los que se encontraba Carlos Kratochvil, Secretario de FAPASA. El martes 29 de mayo fue el turno de los colegas de APAS Chaco. El miércoles 30, dialogó con las autoridades de APAS Corrientes.

Esta ronda de encuentros culminó

el jueves 31 de mayo cuando Agustina Decarre, Tesorera de FAPASA, y Zottos fueron recibidos por los dirigentes de AMPAS (Misiones), incluyendo a Santiago Ripoll, miembro de esa primaria y Prosecretario de FAPASA.

Los temas abordados fueron los problemas del seguro regional, la actividad del PAS, cuestiones vinculadas a la capacitación y, por supuesto, el pronto inicio del 2º Encuentro Sudamericano del Seguro y la 6ta. Edición del Foro Nacional del Seguro Cuyo 2018, en Mendoza.

Incluso el día 29 hubo oportunidad para reunir en una misma cena a los dirigentes de Chaco y Corrientes con el Presidente de FAPASA, donde primó el amable intercambio de ideas sobre la práctica profesional y la relación cordial entre los colegas.

Zottos viajó al NEA para asistir a las mesas de evaluación de Aspirantes a Productor Asesor de Seguros que se llevaron a cabo en Formosa (el 28 de mayo), Resistencia (29 de mayo), Corrientes (30 de mayo) y Posadas (31 de mayo).

EL PRESIDENTE DE FAPASA JUNTO A LOS PRODUCTORES ASESORES DE CUYO



El martes 15 y el miércoles 16 de mayo, el Presidente de FAPASA, Jorge L. Zottos, mantuvo reuniones con los miembros de la Comisión Directiva de APAS Cuyo y con un grupo de Productores Asesores de Se-

guros de la Delegación San Juan de esa entidad.

Durante los encuentros, los dirigentes dialogaron sobre la problemática del sector y de la región, el reempadronamiento, la reciente regulación de la capacitación de los agentes institorios y sobre las denuncias respecto de la operatoria ilegal de seguros en todo el país.

Asimismo, Zottos reafirmó el apoyo de FAPASA a la organización del 2º Encuentro Sudamericano del Seguro y la 6ta. Edición del Foro Nacional del Seguro Cuyo 2018

Zottos viajó a Cuyo para asistir a las mesas de evaluación del PCA que tuvieron lugar en esos mismos días, en su carácter de Consejero del Consejo de Administración del Ente Cooperador Ley 22.400.

APASER DICTÓ UN TALLER SOBRE SEGUROS DE CAUCIÓN

Como parte de la permanente labor en pos de la profesionalización de la actividad de los Productores Asesores de Seguros (PAS), el 15 de junio APASER brindó un taller titulado “Oportunidades de Negocios a partir del Seguro de Caucción”.

El taller, gratuito para todos los socios con sus cuotas al día, se llevó a cabo en el salón de la sede de la asociación.

Los docentes a cargo fueron Agustín del Torchio, Eduardo Ventrice y Mariano Nimo, quienes expusieron sobre los siguientes temas:

- Nociones básicas del seguro de caucción: conceptos, presentación de negocios, calificación y relaciones entre las partes.
- Principales líneas de negocios y sus particularidades: garantías contractuales (obra pública/privada), garan-

tías aduaneras (comercio exterior), garantías judiciales, alquileres, garantías verdes, otras.

- Comercialización del seguro de caucción: técnicas para saber dónde y cómo se vende el seguro de caucción.
- Crosseling: como captar otros negocios de seguros desde la caucción: ART, autos, RC, seguros patrimoniales, seguros de personas, motos, etc.
- Oportunidades de negocios de caucción en el litoral argentino.
- Cobranza y administración de riesgos: cómo administrar el complejo mundo de la cobranza en caucción, y control sus riesgos.
- Garantías judiciales: módulo especial de línea de negocio.
- Siniestros en seguros de caucción: como ejecutar un seguro de caucción.
- Cultura aseguradora, cultura afianzadora: como generar mayor cultura aseguradora desde el PAS.



EN NOVIEMBRE SE REALIZARÁ EL CONGRESO NACIONAL DE PAS EN PARANÁ

Los días jueves 29 y viernes 30 de noviembre de 2018 se realizará en Paraná el Congreso Nacional de Productores Asesores de Seguros, que congregará a profesionales de todo el país.

En este sentido, el jueves 3 de mayo, la Asociación de Productores de Seguros de Entre Ríos (APASER) recibió la visita del Vicepresidente de la Federación de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de Argentina (FAPASA), Hugo Chinellato, y del Prosecretario Santiago Ripoll, con el objetivo de comenzar a organizar el congreso nacional en Paraná.

“Es un congreso de productores, donde se desarrollarán temáticas específicas y se analizarán las dificultades de los productores exclusivamente, no de las compañías de seguros. Hace varios años que no se realizaba un evento de estas características, y en 2016 se retomó esta iniciativa en Córdoba. La intención es seguir llevándolo a cabo en los distintos puntos del

país, dada la magnitud y la diversidad de productores y de regiones que tenemos”, explicaron Chinellato y Ripoll.

La idea de los congresos, indicó el directivo de FAPASA, es “analizar las problemáticas y encontrar soluciones, a la vez que emitir un documento consensuado entre todos los productores asistentes para poder llevar sus conclusiones a la práctica”.

Al congreso anterior, realizado en Córdoba, asistieron alrededor de 1.000 productores y, según Chinellato, la expectativa para este año en Paraná es contar con 1.500 asistentes.

Además, considerando el impacto turístico que puede tener el congreso, dada la cantidad de asistentes que esperan y que finaliza un día viernes, con el fin de semana por delante, apuntarán a la declaración de interés municipal y provincial.

CNPAS 2018

**Congreso Nacional
de Productores Asesores de Seguros**

**Paraná
29 y 30 de
Noviembre**

Centro Provincial
de Convenciones



www.cnpas.com.ar
informes@cnpas.com.ar
0343 4315421 | 011 4343 0003

SECCIÓN PERFILES

HUGO CHINELLATO

EN ESTA OPORTUNIDAD, CONOCEMOS EL PERFIL DEL VICEPRESIDENTE DE FAPASA. NOS ACERCAMOS PARA CONOCER SOBRE SU VIDA, SUS VIVENCIAS, SUS ANÉCDOTAS Y PARA COMPARTIR SU VISIÓN DEL SEGURO.

Revista Asegurando: ¿Cuál es su estado civil?

Hugo Chinellato: Casado.

R. A.: ¿Edad?

H. C.: 59 años.

R. A.: ¿Hijos?

H. C.: 4.

R. A.: ¿Cuál es su destino de vacaciones preferido?

H. C.: Montaña, mar, naturaleza.

R. A.: ¿Qué representa para Ud. la seguridad?

H. C.: Tranquilidad.

R. A.: ¿A qué le teme en la vida?

H. C.: No lo pienso.

R. A.: ¿Qué es para Ud. el AMOR?

H. C.: Es una pata de la vida.

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

H. C.: En la Provincia de Tucumán.

R. A.: ¿Cuál es el último libro que leyó?

H. C.: La satisfacción total del cliente II.

R. A.: ¿Cuál es la última película o serie que vio?

H. C.: La Casa de Papel y El Mecanismo.

R. A.: ¿Tiene oficina propia? ¿Dónde?

H. C.: Si, en San Miguel de Tucumán.

R. A.: ¿Cuántos empleados tiene?

H. C.: 5

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

H. C.: 8

R. A.: ¿Tiene algún hobby?

H. C.: Deportes: trekking, natación y correr.

R. A.: ¿En qué localidad vive y qué es lo que más le gusta de la localidad donde vive?

H. C.: En Yerba Buena. Es más pueblo, aunque ahora creció, y lo que más me gusta es la cercanía a la montaña.



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

H. C.: Fui empleado administrativo de una Compañía de Seguros.

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

H. C.: En 1984.

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

H. C.: 24 años.

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

H. C.: Automotores y Riesgos del Trabajo.

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

H. C.: Con muchos cambios.

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

H. C.: Un delito como tantos otros.

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

H. C.: Comunicar, asesorar, participar, capacitar.

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

H. C.: Lo inoportuno

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

H. C.: Somos otras generaciones,

los jóvenes viven el presente y los más experimentados en permanentes cambios, por ejemplo con el uso de la tecnología.

R. A.: ¿Por qué milita en FAPASA?

H. C.: Creo que es parte de mí, “la diligencia”. Fui socio fundador de ATPAS con tan solo 25 años, al igual que AMPASS. Creo que siempre puedo aportar.

FAPASA para mi representa lo máximo a que un PAS puede llegar como dirigente y es un honor poder servir desde este lugar, gracias a la confianza de mi APAS y de mis colegas.

Poder representarlos es un halago. Me gusta la mediación no la confrontación. Y siempre estoy dispuesto a dialogar, con respeto.



SE ESTABLECIÓ EL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN PARA AGENTES INSTITORIOS

La SSN determinó que todos los responsables de atención al asegurado de los Agentes Institorios deben realizar cursos de capacitación.

En efecto, luego de la Resolución N° 38.052, del 20 de diciembre de 2013, que creó el Registro de Agentes Institorios que reguló la actividad de los Agentes Institorios, llegó la hora de ajustar la formación de estos actores.

Por ello, el organismo de control instituyó el Curso Básico de Formación Técnica en Seguros y un Curso Anual de Actualización para Agentes Institorios.

La norma, emitida el pasado 13 de mayo, estableció que los Responsables o Gerentes del Departamento o Gerencia de Seguros y los Responsables de Atención al Cliente Asegurado deberán realizar por única vez, el Curso Básico de Formación Técnica en Seguros cuyo contenido incluye temas como:

- Teoría general del seguro.
- El Contrato de Seguros.
- Sinistros.
- Cobertura de Riesgos Patrimoniales.

- Accidentes de Trabajo.
- Normas que regulan la actividad de los Agentes Institorios.
- La Supervisión de las entidades aseguradoras.
- El Código Civil y Comercial y la actividad aseguradora.

Además, de ahora en más los responsables de atención al asegurado deberán realizar un Curso Anual de Actualización, a dictarse a partir del año 2019, cuyo contenido y alcances serán definidos por la SSN.

Quienes se estén desempeñando como Responsables o Gerentes del Departamento o Gerencia de Seguros o Responsables de Atención al Cliente Asegurado al pasado 13 de mayo deberán realizar el Curso Básico de Formación Técnica en Seguros bajo la modalidad e-learning, hasta el 30 de Octubre de 2018.

Quienes sean designados en los cargos antes mencionados a partir del 13 de mayo deberán realizar el referido curso dentro del término de noventa (90) días corridos a partir de la fecha en que dicha designación sea comunicada a la SSN.



Tranquilo. Nosotros te cubrimos.



Contactate con tu Productor Asesor
o tu sucursal más cercana.

 SanCristobalSG |  sancristobalseg



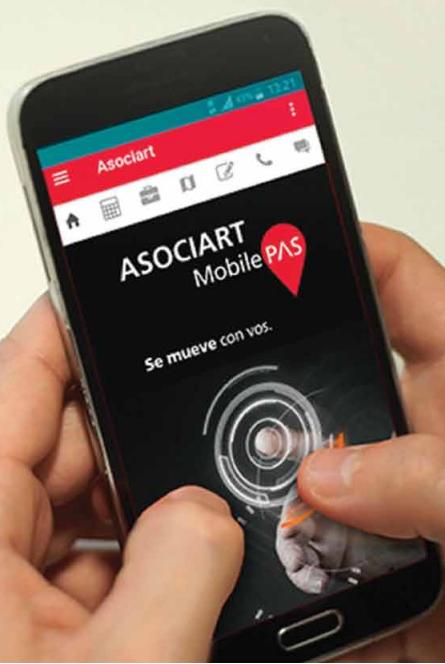
ASOCIART Mobile PAS

Tu oficina en la mano.

La nueva aplicación de **Asociart**
para los Productores Asesores de Seguros
que **se mueve con vos.**

Principales funcionalidades:

- Cotizar de modo simple y rápido.
- Gestionar contratos y servicios para tus clientes.
- Emitir certificados de cobertura.
- Visualizar los pagos disponibles.
- Recibir novedades.



“SOMOS PROFESIONALES LEGALMENTE APROBADOS POR LA LEY 22.400 Y EN EL SECTOR ASEGURADOR SOMOS EL ÚNICO CANAL DE VENTA PROFESIONAL”

EN OCASIÓN DE LA VISITA DEL PRESIDENTE DE FAPASA, JORGE L. ZOTTOS, A CUYO DURANTE EL MES DE MAYO, EL ÁREA DE COMUNICACIÓN DE APAS CUYO ENTREVISTÓ AL DIRIGENTE. A CONTINUACIÓN REPRODUCIMOS EL REPORTAJE PUBLICADO EN LA WEB DE LA ENTIDAD CUYANA.

ENTREVISTA A JORGE LUIS ZOTTOS, PRESIDENTE FAPASA.

Con motivo de realizar exámenes a los aspirantes a Productores Asesores de Seguros de Cuyo, pasó por Mendoza el Presidente de FAPASA Jorge Luis Zottos. Visitó APAS Cuyo, se reunió con la Comisión Directiva y viajó a San Juan donde se reunió también con Carlos Torrisi, delegado en esa provincia, y con productores asesores.

Aprovechamos su presencia para entrevistarlo y nos dió su opinión acerca de algunos temas que competen al ámbito asegurador.

A. C.: Cómo llega al ámbito del seguro?

J. L. Z.: En aquellos momentos, en Salta capital y siendo muy joven, llego a través de mis familiares. Mi primo era productor de seguros y luego mi hermano comienza a trabajar con él. Con ellos empecé a interiorizarme en los temas del seguro. Me gustaba bastante el desafío de manifestarle a mis posibles

clientes, mi confianza y el hecho de ser su referente, la persona en quien podían apoyarse ante una situación desafortunada. Tenía exactamente 27 años y disfrutaba mucho ser protagonista con las personas de mi entorno, mis amigos, familia, conocidos, que necesitaban cobertura para sus bienes materiales. Ser el respaldo económico de ellos en los momentos más difíciles. Yo digo que es el valor agregado que tenemos como profesionales porque estamos al servicio de los demás.

A. C.: Se imaginaba en sus comienzos llegar a ser Presidente de FAPASA?

J. L. Z.: No, la verdad que no. Nunca lo pensé. Asumí la presidencia de APAS Salta en el 2007 y cuando llegué a la Federación, a las reuniones trimestrales que se hacían en el consejo federal, descubrí que habían muchas cosas que había que hacer por el productor asesor de seguros. Muchas de esas cosas yo las

venía sufriendo en mi oficina y veía que estábamos muy desprotegidos a nivel institucional. Teníamos poco respaldo a nuestros derechos como productores y no existía la unión de los productores asesores para defenderlos. Esa situación fue lo que me motivó en el 2007 a presentarme a la presidencia por primera vez, sin tener éxito, pero luego en el 2008 entré con la primera gestión.

A. C.: Desde ese momento ahora, qué logros ve usted como dirigente y qué se consiguió desde FAPASA para la defensa de los derechos del PAS?

J. L. Z.: La realidad es que el productor de seguros nunca tuvo una buena capacitación. Nuestro nivel promedio fue siempre el secundario y no teníamos estudios terciarios específicos para hacer un profesional del ámbito asegurador. Eso me motivó mucho a trabajar por el profesionalismo y la capacitación del productor, que en ese momento no era obligatoria. A mi criterio, el profesional tenía que tener una formación, y una formación ética y cultural. Porque el productor no puede abarcar únicamente temas para ser asesor en cobertura de autos y hablar solo de autos.

Tenemos que tener la capacidad de ver más allá las necesidades de nuestros clientes, y esta capacidad no la tiene cualquier canal de venta. Eso fue lo que me hizo comprometerme cada vez más. No hay una persona más sacrificada que el productor ase-

sor de seguros, porque recorre, camina las calles, se contacta con la gente, fracasa en algunos intentos pero sigue adelante.

También las injusticias que veía en el sector me encaminaron en la lucha contra el fraude. Siendo presidente de APAS Salta denunciábamos personas que tenían compañías ilegales y no hacían más que estafar a la gente. Metimos presas a las personas y en Neuquén hubo un caso similar.

Siempre buscamos la equidad en el comercio, de que todo sea legal. Nosotros somos profesionales legalmente aprobados por la Ley 22.400 y en el sector asegurador somos el único canal de venta profesional.

A. C.: Siguiendo con el tema ilegalidad, qué se hace con respecto a la cantidad de denuncias que existen?

J. L. Z.: Cuando uno habla del tema ilegalidad en materia de seguro abarca un sistema más generalizado y penalista. La Superintendencia de Seguros de la Nación, atiende mucho las regulaciones que tienen ley. Pero el órgano de control que debe controlar no está con competencias y recurre a la AFIP y a la UIF para poder investigar esas instancias.

Con respecto a eso estamos haciendo las denuncias a través de las asociaciones o en FAPASA. Según el código penal si vos presentas un caso aislado no tiene la misma dureza en sus penalidades como sí sería un caso de

estafa reiterada. Tratamos siempre de buscar 2 o 3 damnificados por estas personas inescrupulosas y las denuncias las estamos canalizando a través de las asociaciones.

La Superintendencia está saliendo con la UIF, con la AFIP y las municipalidades del lugar a clausurar esos negocios. Luego esa persona de por vida no puede ejercer la profesión de productor por vender sin matrícula. También para combatir estos delitos, tratamos de generar una campaña de concientización en la población. Pedimos a la gente que exija la póliza autorizada por la superintendencia, y también que exija la credencial al profesional con el cual consulta.

A. C.: Se viene el 6to Foro Nacional y el 2do Encuentro Sudamericano en Mendoza. Qué opina al respecto de este tipo de eventos, y que se hagan en las provincias?

J. L. Z.: Bueno, Mendoza por medio de Apas Cuyo, ha venido realizando estos Foros cada tres años y desde Fapasa hemos decidido apoyar esta realización. Estamos trabajando conjuntamente con la comisión directiva. Valoro mucho el esfuerzo porque no es fácil organizar los dos Foros conjuntamente. Con María Rosa Blanco y Edgardo Juchniuk ya vemos que esta todo sobre ruedas. Hay mucho interés y aceptación en el ámbito asegurador y apoyo de las compañías aseguradoras. Nosotros desde FAPASA vamos a estar en todas estas manifestaciones donde se

muestre el valor agregado que le da un profesional al seguro como es el productor asesor”.

A. C.: Por qué cree que es importante que tengan que asistir los productores asesores?

J. L. Z.: Siempre digo que, desde que se instalaron los cursos, siempre se recupera su inversión porque siempre se encuentra algo a favor o algo que uno no conoce o no lo tenía presente. Es muy importante para nuestra profesión asistir.

En eso Mendoza ha demostrado una alta intelectualidad en sus productores y dirigentes. Situación que no ocurre en cualquier parte del país. Mendoza siempre tuvo muy buena captación de profesionales para venir y asistir a los foros, dispuestos a escuchar y debatir.

A. C.: Se vienen nuevamente elecciones. Le gustaría tener una nueva gestión en FAPASA?

J. L. Z.: Todavía estamos con mucho trabajo. La intención está, pero sin una definición al respecto. En septiembre tenemos que presentar las listas. Yo manifesté, hace dos años, que si volvía, volvía con la intención de poder tener al menos dos gestiones, porque realmente los proyectos que tenemos en defensa del productor necesitan una continuidad para poder terminarlos pero también necesitamos nuevos dirigentes para los reemplazos. Si yo estoy con la cuarta

gestión, es poco el interés que veo de los colegas en posicionarse en las instituciones como dirigentes en las APAS y de ahí generar la proyección a nivel nacional. Es fundamental que el dirigente se sienta convencido que puede lograr llegar a presidente de FAPASA. Hace falta recorrer un camino y tratar de colaborar para lo único que venimos, que es defender nuestra profesión y tratar de integrar el sector asegurador con una fuerte presencia.

A. C.: En APAS se organizan encuentros para formación de dirigentes. Por qué cree que es tan bajo el nivel de participación en estas capacitaciones?

J. L. Z.: En esto hago una autocrítica. Los productores hemos sido siempre muy individualistas, y esto nos generó distintos comportamientos, como por ejemplo tener miedo de nuestros colegas, de que se enterasen cuáles eran nuestros clientes, cuánto ganábamos de comisiones, etc. Hoy nosotros vemos que el profesional es distinto. En las mismas redes sociales vemos que se colaboran entre ellos, se pasan datos sin robarse al asegurado.

Hay ética profesional y eso es muy importante que esté sucediendo. Si no nos unimos a defender nuestra profesión es muy factible que sigamos perdiendo derechos, los cuales vamos a conservar con la única manera que es estar presentes, comprometernos con las cámaras de las

compañías, con las compañías, con el órgano de control y aportando ideas que favorezcan no solamente al sector del Productor Asesor de Seguros, sino en general al sector asegurador y específicamente al asegurado que es el consumidor final.

-Y qué opina de la autorización de la superintendencia a los agentes institorios a poder vender seguros sin la participación de los productores en forma directa?

J. L. Z.: A veces lo charlo con algunos colegas y ven mal lo que digo. Creo que es una realidad que muchos productores tienen que saber. Es bueno tener una competencia. Porque hace a la superación. Nosotros tenemos muchos valores humanos que no puede tener un agente institorio.

Eso hay que valorarlo y demostrarlo cuando se sale a ofrecer un seguro. Los agentes institorios tienen un mandato por parte de una compañía a realizar ventas de seguro. Para evitar eso se debería cambiar el código civil y sacar la palabra “mandato”, para eliminar del sector asegurador a los agentes institorios.

Desde FAPASA venimos pidiendo de hace tiempo, una resolución la cual regule a los agentes para poder denunciarlos ante la superintendencia. Los agentes institorios no estaban regulados, hasta que apareció la resolución 38052/2013, que los obliga a estar inscriptos pagando



matrículas y haciendo cursos. Los agentes institorios existen de hace más de 20 o 30 años y nunca fueron regulados. Esta es la primera vez que se logra regularlos y lo festejamos en el sentido de que empiezan a tener las mismas obligaciones del productor asesor de seguros, de competir de igual a igual.

De todas formas el productor tiene que ser celoso de su profesión denunciando a los agentes institorios que actúen ilegalmente, pero tienen que saber que cuando se denuncia un agente se está denunciando también a la compañía de seguros porque estos no podrían vender sin el respaldo de las compañías. A veces esto trae secuelas y el PAS debe estar muy consciente.

Todo es cuestión de llevar un proceso intelectual, que todos tenemos que estar dentro de la ley nada fuera de ella. Nosotros tenemos un valor

fundamental que es el valor humano social y de confianza, que los bancos no lo tienen. En este país, acostumbrados a tantas crisis, necesitamos estar en contacto con una persona de confianza, verlo cara a cara a la hora de contratar un producto o servicio, y cuando sucede el siniestro es que comprobamos el valor que tiene el productor asesor de seguros.

A. C.: Jorge nos despedimos con esta última pregunta. Cómo ve el rol de la mujer en el sector asegurador, que en los últimos años ha tenido un protagonismo importante

J. L. Z.: La verdad es que cada vez son más las mujeres que entran al sector asegurador. He podido darme cuenta que son más prolijas que los hombres, más ordenadas (risas). Antes en los foros eran puros hombres y pocas mujeres, ahora veo un

crecimiento notable también en la dirigencia de FAPASA y las primarias.

En las empresas actualmente hay muchos puestos de CEOs o gerentes generales y comerciales tomados por mujeres. Considero que es un lugar que la mujer tendría que haber ocupado hace tiempo y en la Argentina se fue dando de una manera muy importante. La mujer estaba muy relegada y los hombres también fuimos conscientes de que necesitábamos esa intervención.

A. C.: También fue un ámbito que les permitió la posibilidad de desarrollarse profesionalmente con una flexibilidad horaria que quizá otro trabajo no podía darles...

J. L. Z.: Bueno no nos olvidemos que es madre, esposa, ama de casa y también Productora Asesora de Seguros.

TRIUNFO SEGUROS

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

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

trunfoseguros.com f t i

EL PAS Y LA PROTECCIÓN DE LA PRIVACIDAD EN INTERNET

SER UN PAS EN EL MERCADO DE SEGUROS ACTUAL IMPLICA INSERTARSE EN UN MUNDO DE TECNOLOGÍA CRECIENTE. ADMINISTRAR UN SINIESTRO O COTIZAR UNA COBERTURA SIMPLEMENTE REQUIERE ENTRAR EN UNA PÁGINA DE INTERNET Y CARGAR DATOS DEL CLIENTE.

Pero la inmensa cantidad de datos que hay en las redes sobre los asegurados, permitirá en el futuro mediante algoritmos e inteligencia artificial, sacar provecho comercial de esos datos casi sin la incidencia humana.

Esto por cuanto la inteligencia humana, limitada por el número de neuronas con las que cuenta el cerebro, pierde terreno ante la inteligencia artificial que podría no tener más límite que aquel que le impongan, mientras puedan, sus creadores humanos.

En ese contexto donde la máquina manipula los datos de los clientes, el derecho a la protección de los datos y a la privacidad en general es esencial.

Humanos vs. Maquinas

Los amantes del cine difícilmente podríamos olvidar el temor que sentimos en la película de ciencia ficción de 1968 “2001: Una odisea del espacio” dirigida por Stanley Kubrick. La película aborda temas como la evolución humana, la tecnología, la inteligencia artificial y la vida extraterrestre.

En ella, un equipo de astronautas que trata de seguir las señales de radio emitidas por un extraño monolito hallado en la Luna (y que parece ser obra de una civilización extraterrestre) descubre que su computadora ha cometido un error y deciden desconectarla. Pero la computadora sospecha la intención de

acceder a ellos sólo con la autorización de cada paciente? o terminarán siendo públicos y al acceso de cualquiera?

Protección legal de los datos de los asegurados

Dentro y fuera del ámbito de internet, la legislación argentina protege la privacidad de las personas resguardando los datos personales, en nuestro caso, de los asegurados.

La Ley 25.326 tiene por objeto la protección integral de los datos personales referidos a personas físicas o jurídicas determinadas o determinables que se encuentren asentados en archivos, registros, bancos de datos, u otros medios técnicos de tratamiento de datos, públicos o privados, para garantizar el derecho al honor y a la intimidad de las personas.

Esta Ley fue reglamentada por el Decreto 1558/2001 y permite que cualquier persona pueda acceder a los datos personales que un tercero tiene sobre ella y en caso de error, falsedad o desactualización, exigir la modificación, actualización, supresión o incluso exigir que determinados datos se sometan a confidencialidad.

Así el principio general es que los datos personales de los asegurados pueden ser utilizados únicamente con su consentimiento. Sin embargo, el consentimiento no es

“LA LEY 25.326 TIENE POR OBJETO LA PROTECCIÓN INTEGRAL DE LOS DATOS PERSONALES REFERIDOS A PERSONAS FÍSICAS O JURÍDICAS DETERMINADAS O DETERMINABLES QUE SE ENCUENTREN ASENTADOS EN ARCHIVOS, REGISTROS, BANCOS DE DATOS, U OTROS MEDIOS TÉCNICOS DE TRATAMIENTO DE DATOS, PÚBLICOS O PRIVADOS, PARA GARANTIZAR EL DERECHO AL HONOR Y A LA INTIMIDAD DE LAS PERSONAS.”

necesario, por ejemplo, cuando los datos se obtienen de fuentes de acceso público irrestricto (guía telefónica, boletín oficial); o cuando los datos se recaban para el ejercicio de funciones propias de los poderes del Estado o en virtud de una obligación legal (ANSeS, AFIP, Policía u otros organismos); o cuando se trate de listados cuyos datos se limiten a nombre, documento nacional de identidad, identificación tributaria o previsional, ocupación, fecha de nacimiento y domicilio; y especialmente cuando deriven de una relación contractual, científica o profesional del asegurado y resulten necesarios para su desarrollo o cumplimiento.

Este último caso es específicamente los datos aportados durante la suscripción del riesgo y al momen-

to de la emisión de la póliza.

Valga recordar que, además de los controles que la Superintendencia de Seguros de la Nación ejerce, en el caso de datos asentados en bases de datos privadas o públicas nacionales, el organismo de control es la Dirección Nacional de Protección de Datos Personales, que depende del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos.

Este organismo tiene como función controlar que el tratamiento de datos personales se realice de acuerdo a lo establecido por la ley y asistir y asesorar a los titulares de datos personales, recibiendo las denuncias y reclamos que quieran efectuar contra un responsable de una base de datos que infrinja los principios generales establecidos por la ley o que viole los derechos de información, acceso, rectificación, actualización, supresión y/o confidencialidad en el tratamiento de los datos.

Los datos de los asegurados en internet

Aun cuando pareciese que todo está permitido en las redes, la verdad es que los asegurados tienen estos mismos derechos que le reconoce la Ley de Protección de Datos cuando sus datos circulan en el ámbito de Internet. Lo complicado en internet, obviamente, es identificar el lugar de origen del sitio al que el asegurado le propor-



Dr. FERNANDO MC LOUGHLIN

cionó sus datos, la imposibilidad de identificar al titular de una página web, las distintas legislaciones que existen en el mundo sobre el tema y/o la aceptación expresa o tácita de las denominadas Políticas de Privacidad de algunos sitios que incluso en muchos casos podrían llegar a estar escritas en otro idioma o, aun pero, que no solo no respetan las leyes argentinas sobre

seguros contratados con empresas no autorizadas a operar, sino que pretenden aplicar otras leyes o establecen jurisdicciones extranjeras para ejercer los derechos del asegurado.

Es importante para el PAS, y sus clientes, advertir que Internet es un ámbito nuevo en el que se realizan muchas actividades de pro-

moción y venta de seguros y no existe motivo alguno para suponer que se trata de un ámbito que esta fuera del alcance de la Ley, especialmente de la 22400, o en el que todo está permitido. Obviamente, la globalización, el anonimato y las dificultades técnicas que en muchos casos existen para identificar al autor de una conducta delictiva o abusiva, o para demos-



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.gob.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

trar la ocurrencia de algún hecho o situación perjudicial que se haya producido en ese ámbito, generan la sensación de indefensión o de impunidad tanto del asegurado como del PAS.

Imágenes del PAS en internet

El cuidado de la imagen del PAS y la de las aseguradoras es esencial para construir la relación de confianza de los asegurados. La facilidad con la que se pueden reproducir exige que sea prudente al momento de publicar sus fotografías (poco recomendable si son íntimas), fotos que permitan identificar a menores de edad, que puedan ser perjudiciales para terceros o que afecten derechos de terceros.

Todas las fotos que incluyan imágenes de la aseguradora, su logo y sus funcionarios deben ser tratadas con mucha prudencia y, en muchos casos, no deberían difundirse ni publicarse sin consultar a las personas involucradas.

Existe un margen importante de libertad en la comunicación en internet, pero se recomienda informarse responsablemente de los límites.

A efecto de la difusión de sus servicios, el PAS puede disponer, con mucha moderación y aun sin autorización previa, de obras de

“EL PAS DEBE ENTRAR EN EL ÁMBITO DE LAS REDES SI DESEA MANTENERSE VIGENTE EN EL MERCADO DE SEGUROS DE LAS NUEVAS GENERACIONES, PERO DEBE TENER ESPECIAL CUIDADO DE NO CREER QUE POR QUE MUCHAS COSAS SE PUEDAN PUBLICAR O COPIAR, EN INTERNET, SEA LEGAL HACERLO.”

terceros cuando se usan con propósitos educativos, de críticas, comentarios e investigación.

Nuestra legislación de derecho de autor permite, con claras limitaciones, que se publiquen, con fines didácticos o científicos, varios párrafos de obras escritas o algunos compases en el caso de las musicales y hasta se ha permitido que en algunos casos una obra se reproduzcan mientras se realice sin fines de lucro, para uso personal, con destino de educación, investigación y docencia y que esa copia no afecte a los intereses legítimos del autor.

Pero recordemos que la Ley de Protección de Datos establece, entre otras cosas, que los datos personales de los asegurados que se publiquen deben ser ciertos, adecuados, pertinentes y no excesivos en relación al ámbito y finalidad para los que se obtuvieron (y no pueden usarse para otra cosa que

la que motivó el registro original) y que deben ser exactos y actualizarse en el caso de que ello fuere necesario.

Los datos desactualizados en internet

Esto implica que un dato falso o desactualizado debe ser suprimido por el responsable de la base de datos, excepto cuando, por ejemplo, la supresión pudiese causar perjuicios a derechos o intereses legítimos de terceros, o cuando existe una obligación legal de conservar los datos.

Puntualmente la Ley no garantiza el denominado “derecho al olvido”, excepto para los datos personales que tienen las empresas de informes comerciales y crediticios, en cuyo caso se estableció un límite de 5 años para almacenar datos que permitan evaluar la solvencia financiera de una persona.

El PAS debe entrar en el ámbito de las redes si desea mantenerse vigente en el mercado de seguros de las nuevas generaciones, pero debe tener especial cuidado de no creer que por que muchas cosas se puedan publicar o copiar, en internet, sea legal hacerlo. Especial cuidado debe tener en cuanto a no excederse y, siempre es recomendable, en caso de querer publicar información sobre las aseguradoras y sobre los asegurados, de contar con su autorización previa. ■



**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

SEGUROS RIVADAVIA LANZÓ UN CONCURSO MUNDIALISTA



A pocos días del comienzo del Mundial de Fútbol Rusia 2018, la aseguradora presentó su nueva promoción “Hinchada Asegurada”.

A fines de mayo Seguros Rivadavia produjo el lanzamiento de este nuevo concurso, el cual se extenderá hasta el martes 10 de julio y será válido para todo el territorio nacional.

El mismo está destinado a todos los asegurados actuales y a aquellos que contraten una póliza de automoto-

res o motos en sus planes Premium, y/o de Combinado Familiar, en todos sus planes, quienes estarán participando de sorteos semanales por Smart TVs 4K de 55 pulgadas.

Además, el público en general podrá ganar Kits Mundialistas conformados por productos oficiales, siguiendo a Seguros Rivadavia en sus redes sociales Facebook e Instagram y compartiendo una foto alentando a la Selección con el hashtag #HinchadaAsegurada.

ADRIÁN WERTHEIN Y ALEJANDRO SIMÓN AL COMITÉ EJECUTIVO DE SEGUROS DEL BUSINESS 20 (B20)



En el marco del Foro de Seguros del G20 que tendrá lugar el próximo mes de septiembre en San Carlos de Bariloche (Río Negro), Adrián Werthein, accionista de Experta ART y anteriormente de La Caja y Alejandro Simón, CEO del Grupo Sancor Seguros y Presidente de ADIRA (Aseguradoras del Interior de la República Argentina), fueron designados Chair y Co-chair del Comité Ejecutivo de Seguros del Business 20 (B20), que reúne a los principales actores

del ámbito empresarial, tanto local como internacional.

El objetivo del B20 es discutir temas de relevancia para el sector privado, con el fin de avanzar en el diseño de políticas públicas consensuadas, a presentarse a los líderes del G20 para su análisis en la cumbre de mandatarios.

De acuerdo a las normas del G20, el Comité Ejecutivo está compuesto por personas de la más alta re-

presentatividad del seguro local e internacional. El Comité se completa con Luis Cardoso, Presidente del IRB Brasil Re y un alto directivo de la industria aseguradora japonesa aún en proceso de designación.

Japón será el próximo país organizador del G20, y su presencia asegura continuidad en el tratamiento de la agenda de seguros.

Cabe recordar que el Foro de Seguros del G20 fue lanzado en el Center for Strategic and International Studies (CSIS) en Washington DC, Estados Unidos, con la presencia del Superintendente de Seguros de la Nación de Argentina, Juan Pazo; Alejandro Simón, Luis Cardoso e Ignacio Amui, junto a otras autoridades del ámbito asegurador.



Hagamos equipo juntos

- Más de 50 años en el cuidado de la salud
- Web ágil y de fácil accesos
- Programas preventivos de Salud Laboral y Asistencial
- Equipo especializado en Riesgos de Trabajo

Contactanos para conocer más
www.omintart.com.ar 0800 555 0278

GRUPO OMINT



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

4338-4000/0-0800-666-8400

www.ssn.gov.ar - N° de inscripción 0862

TELEMÁTICA APLICADA A SEGUROS AUTOMOTORES



La introdujo Sancor Seguros, mediante la presentación de su nuevo producto denominado Auto Inteligente.

El evento de lanzamiento se realizó en la ciudad de Rosario (Santa Fe), ya que allí se llevará a cabo la primera experiencia del producto para testear su funcionamiento y respuesta; y progresivamente se irá ampliando al resto del país.

La exposición estuvo a cargo de Juan Pablo Trinchieri, Gerente de Seguros Patrimoniales de Sancor Seguros, quien estuvo acompañado por el Presidente, José Sánchez y el consejero zonal, Gustavo Badosa.

“Esta tecnología telemática que incorporamos a nuestras coberturas, es utilizada en países con mayores niveles de desarrollo y ahora, de la mano de nuestra Aseguradora, también está disponible en Argentina para los Seguros Automotores”, explicó Trinchieri durante su disertación, destacando así este nuevo impulso pionero de la firma de origen santafesino.

Auto Inteligente incorpora un dispositivo telemático al vehículo, el cual procesa datos como frenadas, aceleraciones y virajes bruscos; kilómetros recorridos y horarios de circulación, entre otros. A partir del análisis de estas variables, se calcula un scoring de manejo que trae asociados consejos prácticos para una conducción más segura y responsable, y los conductores con mejores índices acceden a variados beneficios.

Toda la información exclusiva sobre la forma de manejo y los viajes realizados, sumado a la posibilidad de geolocalizar el vehículo en tiempo real, están integrados en la APP de Sancor Seguros.

Además, esta tecnología brinda otros beneficios asociados como por ejemplo, la posibilidad de detectar un siniestro grave e intervenir inmediatamente desde la empresa sin esperar la denuncia del siniestro, con todo lo que esto significa sobre todo desde el punto de vista de la contención y ayuda al asegurado.

NUEVO GERENTE COMERCIAL EN OMINT ART



Omint ART, la aseguradora de riesgos de trabajo del Grupo Omint, designó a Fernando Ortino como Gerente Comercial de la compañía.

Fernando, que cuenta con más de 20 años de experiencia en el rubro de seguros, se desempeñó como Jefe Comercial de Omint ART durante 2 años y en su nueva función tendrá como objetivo planificar, implementar y gestionar el cumplimiento del Presupuesto de Ventas a través de los canales propios y externos.

ESTUDIÁ DIPLOMATURA EN GESTIÓN DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA

Inicio: Agosto de 2018



**100%
a distancia**



**Certificación
Universitaria**



**Asistencia
técnica y
académica**



**Tutorías
personalizadas
a cargo de especialistas**

PROGRAMA DE LA DIPLOMATURA

El Negocio Asegurador: *Principios Técnicos*.
Planificación y Presupuesto.
Derecho y Legislación en la Actividad Aseguradora.
Negociación en Seguros.
Coaching & Liderazgo.
Gestión de Organizaciones de Seguros.

DESTINATARIOS

- Productores Asesores de Seguros, sean titulares de agencias particulares, integrantes de Sociedades de Productores o Agentes Institorios.
- Colaboradores de Agencias Particulares, Sociedades de Productores y Agentes Institorios.
- Colaboradores internos de Compañías Aseguradoras.

INFORMES E INSCRIPCIÓN:
www.segser.com.ar/diplomatura2018



Segser S.A. es una empresa miembro del Grupo Asegurador LA SEGUNDA.

LA SEGUNDA INAUGURÓ CENTRO DE ATENCIÓN EN NEUQUÉN



El Grupo Asegurador LA SEGUNDA inauguró un nuevo Centro de Atención al Cliente en la ciudad de Neuquén,

El miércoles 23 de mayo, con la presencia de autoridades provinciales y ejecutivos de LA SEGUNDA, se llevó a cabo el acto de inauguración que concluyó con el tradicional corte de cinta y con las palabras del Sr. Raúl Moreno, Productor Asesor Organizador; y del Lic. Mario Teruya, Gerente Comercial del Grupo. Participaron también el Dr. Juan Carlos Mosquera, Gerente de Operaciones; Guillermo Meneguzzi, Gerente de ART;

Gabriela Chitarroni, Gerente de Recursos Humanos; Andrea Pozzi, Sub Jefa Logística; y José Obregón, Jefe de Centros de Atención al Cliente.

La dirección es Leloir 703 en la ciudad de Neuquén y los teléfonos son (0299) 4423881 / 4479729. El horario de Atención es de lunes a jueves de 9.00 a 17.30 hs. y viernes de 8.30 a 15.30hs.

LA SEGUNDA SEGUROS VIAJA AL MUNDIAL



El Grupo Asegurador La Segunda llega al mundial de Rusia con una delegación de 28 personas. La mayor parte de los invitados son Productores de Seguros que ganaron el Plan de Ventas de la compañía, quienes estarán acompañados por gerentes, directivos y los empleados ganadores de un concurso interno para promover la marca empleador de la aseguradora.

Con esta acción, La Segunda cierra nuevamente un ejercicio con excelentes resultados, que la ubican por segundo año consecutivo en el podio de las aseguradoras que más crecieron en el país. El gran motor de esta iniciativa fue el Plan denominado “Las 10.000 Millas a Rusia”, en el cual durante casi un año los Productores de Seguros participaron de un “gran torneo” en el que, con el cumplimiento de objetivos de venta, fueron sumando millas que los iban acercando al Mundial.

Al respecto, el Gerente Comercial, Lic. Mario Teruya afirmó que “este plan logró instalar un clima de negocios muy fuerte en toda la organización, generó una gran motivación entre los Productores y contribuyó al cumplimiento de nuestros objetivos estratégicos.”

ECOLÓN, PREMIADA EN EE.UU



eColón, la primera compañía de seguros 100% digital de la Argentina, premiada en EE.UU con el FIVE STAR Award.

El CEO de eColón, Eduardo Iglesias, recibió el galardón que otorgan Insurance Innovation Reporter y Celent en reconocimiento por su

liderazgo innovador en Seguros en la Región Sur de Latinoamérica.

Además de eColón fueron reconocidos en otras regiones de Latinoamérica, Bradesco por Brasil, HDI por México, Wesura por el área Andina, y CHN por Centro América y Caribe.

COPA ASOCIART



ASOCIART continúa con su programa de acciones enfocadas al afianzamiento de la relación con los Productores Asesores a través del Golf.

Luego de un receso en la temporada de verano, este

año nuevamente arrancaron las actividades con un mayor impulso y exposición.

Con una periodicidad mensual se planifican estos torneos que suman cada vez más adeptos. En el presente año las actividades arrancaron en Estancias del Pilar, luego Los Lagartos y el pasado 26 de mayo tuvo lugar en Mar del Plata Golf Club.

En mayo también arrancó la academia de golf. Esta iniciativa permite acercar a los PAS que tienen deseos de iniciarse en este deporte como así también sumar a aquellos que buscan perfeccionar sus habilidades. Las clases se desarrollan los martes y jueves en el Driving Range de Costa Salguero.

EL GRUPO SANCOR SEGUROS REUNIÓ A SUS 3.000 EMPLEADOS



En el mes de mayo en Sunchales (Santa Fe), donde el Grupo Sancor Seguros posee su Corporación, se llevó a cabo un multitudinario evento en el cual su CEO, Alejandro Simón, se dirigió a todos los empleados de la firma.

Bajo la consigna “Dialogando con el CEO”, Simón – que ocupa la posición desde 2016– habló no solo a los colaboradores de la mencionada ciudad y su zona de influencia, sino también al resto de los empleados de Argentina, Uruguay, Paraguay y Brasil (donde Sancor Seguros tiene presencia con empresas propias), ya que la charla se transmitió vía streaming.

Con el objetivo de dar lugar a un encuentro ameno y generar cercanía entre todos los involucrados, se planteó un formato de entrevista en la que la máxima autoridad ejecutiva del Grupo respondió las preguntas que los empleados formularon a través de la Intranet Corporativa, canalizando así sus dudas e inquietudes sobre diferentes aspectos vinculados a la Organización.

El reconocido periodista Diego Leuco tuvo a su cargo la conducción de la entrevista, y desde ese rol desempeñó la función de voz de los empleados del Grupo.

Además de aspectos internos, el CEO resaltó los planes de inversión del Grupo Sancor Seguros orientados a “una fuerte transformación tecnológica, el desarrollo del capital humano, una estrategia de innovación corporativa y la inserción en nuevas líneas de negocio como la banca y una empresas de seguros de Retiro”. Asimismo, enfatizó la importancia de consolidar un modelo de liderazgo que potencie la expansión del holding económico y los valores corporativos del Grupo, “poniendo al ser humano como centro de nuestro accionar y la inserción social que deviene de nuestro origen cooperativo”.

LA SSN DIO A CONOCER EL INFORME SOBRE LA SITUACIÓN DEL MERCADO ASEGURADOR AL 31 DE MARZO DE 2018, EN BASE A LOS ESTADOS CONTABLES DE LAS ASEGURADORAS

La SSN dio a conocer el informe sobre la Situación del Mercado Asegurador al 31 de Marzo de 2018, en base a los estados contables de las aseguradoras. En el período de 9 meses transcurridos entre Julio de 2017 y Marzo del corriente año, el mercado en su conjunto emitió primas por un monto de \$ 247.315.351.665.- Esta cifra representa un incremento de 22,33% respecto al mismo lapso del año anterior. Asimismo, pagó siniestros por valor de \$114.065.987.686.- Los gastos de producción ascendieron a \$41.238.954.110.-, incrementándose más que las primas respecto al mismo periodo de 2017: 26,47%. El primer trimestre de 2018 cerró con un beneficio total de más de \$26.765 millones. Las ganancias financieras del ciclo ascendieron a \$56.922 millones, lo que permitió compensar una pérdida técnica de \$23.023 millones.

Los ramos cuyo primaje creció por encima del promedio del mercado (22%) fueron:

- Combinado familiar e integral de comercio (29%).
- Automotores (26%).
- Motovehículos (44%).
- Transporte Público de Pasajeros (45%).
- Mala Praxis Médica (25%).
- Robo (46%).
- Caución (31%).
- Crédito (30%).
- Accidentes a Pasajeros (90%).
- Seguro Técnico (33%).
- Accidentes Personales (30%).
- Retiro (36%).

ENCUESTA AGROPECUARIA Y FORESTAL 2017



La SSN publicó los resultados de su habitual ENCUESTA AGROPECUARIA Y FORESTAL, edición 2017. El estudio analiza la información emitida por las aseguradoras que operan en los seguros Agropecuarios y Forestales del mercado local, durante el ejercicio económico julio 2016 a junio 2017. 26 en-

tidades operan en seguros agropecuarios, forestales y otros ramos patrimoniales asociados a la actividad agropecuaria. De ellas, 21 cubren Granizo y Granizo con Adicionales. Pero solo 4 amparan Multirriesgo Agrícola. 3 cubren Ganado. Durante el período analizado, solo el 1,2% de las primas emitidas correspondió a coberturas de Multirriesgo Agrícola. El 79,1% fueron primas de Granizo y el 19,6% a Granizo + Adicionales.

Los cultivos anuales (Cereales, Oleaginosas y otros) generaron el 97,5% de las primas emitidas. Los perennes (como frutas de pepita y carozo), el 2,5% restante. En cuanto a la distribución geográfica del seguro agrícola, el 37,3% de las primas corresponden a cultivos en Córdoba, el 26,6% a la Provincia de Buenos Aires, el 19,8% a Santa Fe; el 5% a Entre Ríos; el 3% a La Pampa; y el resto del país, 8,3%.

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.



CASA MATRIZ: Avda. 51 N° 770 [B1900AWP]
La Plata | Telefax: [0221] 429-0200
www.fedpat.com.ar | seguros@fedpat.com.ar



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS SA.**
Un Respaldo más que seguro

FORMAS ASOCIATIVAS PARA COMPETIR EN LA ERA DIGITAL

Una colega docente, nueva compradora de seguros, me comentaba maravillada, cómo había resuelto en apenas unos minutos su obligación de contratar un seguro de accidentes personales para poder trabajar como proveedora de cursos de capacitación en una municipalidad del conurbano bonaerense. Ante el apremio, buscó en Google con su celular, productores de seguros de la zona donde vive y llamó al teléfono del primer nombre que aparecía.

Resultó ser una productora que le preguntó a su vez cuál era su necesidad. Le dijo que no había ningún problema, que en pocos minutos le cotizaría el riesgo y se lo informaba a través de WhatsApp. Así lo hizo y mi colega le devolvió otro mensaje con los datos completos para el seguro.

La respuesta fue el envío de la cotización y forma de pago. Aceptada la propuesta, la productora le envió la póliza y la cuenta para cancelar el premio. Realizado el pago el proceso culminó con la alegría que describo.

El mundo digital sigue siendo para muchos productores un mundo a conquistar, y a pesar de que en

su vida de relación, las redes sociales son parte inseparable de su cotidianeidad, todavía son reticentes a incorporar el variado arsenal tecnológico que, mientras tanto, despliegan con creciente eficacia nuevos y viejos competidores.

Es muy interesante volver la vista atrás para entender la vertiginosidad de la invasión tenaz que la digitalidad está haciendo en el mundo asegurador.

En muy poco tiempo, ya tenemos compitiendo en el mercado argentino dos compañías de seguros digitales, que por ahora van calentando motores con una o dos coberturas (motos y autos), pero que tienen alistados en la línea de lar-



gada un buen número de seguros dirigidos a segmentos estratégicamente definidos.

Tenemos varios (no pocos) brokers digitales, que han consolidado una posición de oferentes prioritarios en el mundo digital, que ya han superado las duras experiencias de los comienzos, expandiéndose con estructuras bien entrenadas y métodos de promoción y ventas que los posicionan como líderes del segmento de nuevos compradores digitales.

No está demás decir que estos brokers digitales van por delante de las aseguradoras digitales en cuanto al menú de coberturas que ofrecen y que mantienen en cons-

LOS BUSCADORES COMO GOOGLE Y OTROS PARA INVESTIGAR EN LAS REDES OPCIONES DE SEGUROS, PERMITEN HOY A CUALQUIER PERSONA COTIZAR SUS RIESGOS EN LOS PORTALES DE DISTINTAS COMPAÑÍAS O PRODUCTORES EN APENAS UNOS POCOS MINUTOS.

tante crecimiento en la medida que van ingresando en nuevos nichos de mercado.

Los agentes institorios, han aportado a la venta de seguros la tecnología desplegada en sus actividades principales: los bancos con sus “home banking” y los sitios de ventas especializadas en los rubros de electrodomésticos o grandes

tiendas, brindan toda su infraestructura tecnológica al servicio de la promoción de ventas de seguros y a la administración de esos clientes.

Los buscadores como Google y otros para investigar en las redes opciones de seguros, permiten hoy a cualquier persona cotizar sus riesgos en los portales de distintas compañías o productores en apenas unos pocos minutos.

La transparencia de precios es un dato importante a tener en cuenta por parte de los productores, ya que quienes son compradores manejan con solvencia las redes, accediendo de inmediato a las coberturas y precios de los riesgos que

quieren contratar. Las compañías de seguros no se quedan atrás y han incorporado tecnología sofisticada que les permite posicionarse con solvencia en las nuevas formas de competencia tecnológica.

Esta renovación abarca desde los cambios de sus sistemas núcleo a la inclusión de otras arquitecturas que les permitan diferenciarse en el mercado como aseguradores de vanguardia.

Ahí vemos los esfuerzos que se hacen para, además de un manejo más adecuado de la operación, potenciando los vínculos comerciales, brindando mayores servicios, nuevas vías de relación y un mayor aporte de valor para fidelizar la cartera.

Las páginas web y las aplicaciones móviles a disposición de los clientes habilitan información sobre las pólizas, el estado de pagos, cotizaciones, certificados de cobertura, denuncias de siniestros o pedidos de asistencia entre otros. Estas nuevas plataformas van eliminando el muro que en el pasado construía el productor de seguros entre ellos. Agreguemos la atención 24 horas que muchas aseguradoras brindan, ya sea a través de esas mismas aplicaciones, los 0800 o los nuevos “chatbots”, robots que proveen información de diversos temas en tiempo real.

En esa breve descripción se en-

cuentran los diferenciales que en la actualidad amenazan el trabajo del productor de seguros.

Las diversas estructuras orientadas directamente al comprador de seguros, la implementación de herramientas que les facilitan a éstos los procesos de consultas y compras, la oferta abierta y especializada por tipos de riesgo, la tendencia creciente a la simplificación de productos y la omnicanalidad que simplifica la relación, mantiene el vínculo en el tiempo y permite cerrar operaciones a través de teléfono, mail, whatsapp, twiter, facebook, etc.

Por todo lo anteriormente expresado el productor de seguros necesita en forma indefectible e irrenunciable incorporar tecnología para poder competir y sobre todo estar a la altura de los estándares que los nuevos compradores digitales les demandan.

Hoy los clientes de seguros, ya sean actuales o potenciales, quieren soluciones concretas, y hasta diría acotadas, a sus demandas de coberturas. Exigen atención inmediata y respuesta instantánea, ya que los diversos instrumentos digitales que usan a diario los han acostumbrado a no esperar por una respuesta más de unos pocos minutos y si ésta no se verifica, aparece una decepción que otorga escasas posibilidades a la continuidad de la relación.

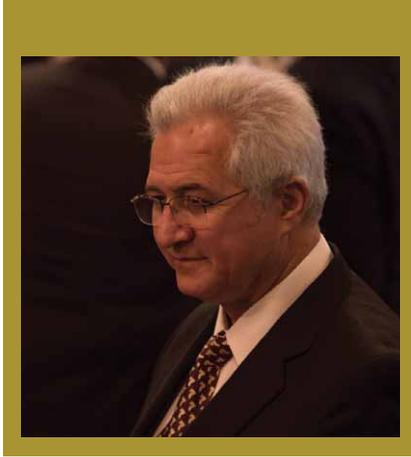
La tecnología ha acostumbrado a los clientes a que puedan solicitar productos, hacer consultas o denuncias en los momentos que están más tranquilos y que suelen ser fuera de los horarios habituales de atención de público.

Piden que los medios que les habilitan sean de fácil acceso, eficientes en la atención (personal o mediaticada) y en lo posible a través de alternativas de omnicanalidad.

¿Cuáles son entonces las herramientas que el productor debe manejar para dar respuesta a los clientes actuales?

La accesibilidad por excelencia, será a través de una aplicación móvil, que con una simple clave de ingreso le permita al cliente entrar en inmediato contacto con su proveedor. También la posibilidad de una alternativa de respuesta telefónica con horario extendido. Agreguen como alternativas, la posibilidad de chatear, enviar mensajes de voz, videollamadas, envío de fotos o videos.

Otro aspecto requerido por los clientes es que, vía el productor, tenga rápidamente varias cotizaciones de sus riesgos, por lo que éste, dentro del menú de servicios deberá poder poner a disposición de su cartera un multicotizador, al menos para los riesgos más corrientes.



Y todo esto, el productor, ¿de dónde lo va a sacar?

Llegamos finalmente a las formas asociativas o colaborativas con que en el mundo entero el canal de productores está tratando de ponerse al día con los temas tecnológicos y digitales.

Los que poseen buena espalda económica, buscan proveedores de sistemas integrales para productores, que les brindan tecnología específica para ellos, con la posibilidad de tener permanentemente todas las actualizaciones que se vayan dando.

Estos sistemas en general, permiten el trabajo con varias compañías al mismo tiempo, integrar los sistemas con interfaces adecuadas y

HOY LOS CLIENTES DE SEGUROS, YA SEAN ACTUALES O POTENCIALES, QUIEREN SOLUCIONES CONCRETAS, Y HASTA DIRÍA ACOTADAS, A SUS DEMANDAS DE COBERTURAS.

poner al servicio de los clientes todas las alternativas de servicio que hemos citado anteriormente. Si se es un productor individual, sin ese peso económico, se tienen varias posibilidades.

Construir una adecuada alianza con una o varias aseguradoras permitiendo apalancar su actividad con la tecnología que provee la aseguradora e incluirla a su oferta como parte integrante de “su” servicio. La otra, es pasar a formar parte de al-

guno de esos grandes organizadores, que además de brindar la tecnología específica ayudan a los productores que son parte de esa organización con apoyo comercial, variedad de aseguradores, eficiencia administrativa y soporte de marketing. Las otras formas colaborativas, son la asociación lisa y llana de productores similares, donde se comparten los instrumentos, pero cada uno conserva su individualidad y su cartera.

Finalmente como sucede en algunos países, el soporte viene desde las asociaciones de productores que entendiendo las nuevas formas de competencia proveen a sus asociados de las nuevas alternativas que brinda el mundo digital para la comercialización de seguros.



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.



www.cooperacionseguros.com.ar



FALLOS JUDICIALES COMENTADOS PARA SER COMENTADOS

SEGUROS: DEFENSA DEL CONSUMIDOR. LEY 24240. (ART. 52 BIS). DAÑO PUNITIVO. MULTA. PROCEDENCIA. DENUNCIA PENAL.

1. En el marco de un contrato de seguros, corresponde hacer lugar a la indemnización reclamada en concepto de daño punitivo.

Ello, ya que se aprecia una “particular gravedad del hecho”, toda vez que la accionada había rechazado el siniestro basándose en un falaz informe de su verificadora en siniestros, y que, no contenta con ello, había iniciado una denuncia penal por estafa y falsa denuncia en contra del aquí actor, de la que fue sobreseído.

2. El daño punitivo es entendido como una “suma de dinero que los tribunales mandan a pagar a la víctima de ciertos ilícitos, que se suman a las indemnizaciones por daños realmente experimentados por el damnificado, que están destinados a punir graves inconductas del demandado y a prevenir hechos similares en el futuro” (Lorenzetti, Ricardo, Consumidores, 2da. ed., Rubinzal Culzoni, Bs. As., 2008, pág. 557); y que la apreciación de su procedencia debe darse con carácter restrictivo, dado que como es sabido el resarcimiento del daño punitivo requiere la verificación de dos extremos: un elemento subjetivo de dolo o culpa grave, y un elemento objetivo, representado por el enriquecimiento indebido de quien causó el daño (CNCom, Sala C, in re: “Zagdański, Mario Fabián C/ Seguros Sura SA s/ sumarísimo”, 14.6.17). (En el caso se fijó \$100.000 en concepto de daño punitivo).

Bonini Jorge Oscar C/ Liderar Compañía General de Seguros S. A.

Machin - Villanueva.

Cámara Comercial: Sala C. Fecha: 2018-03-28

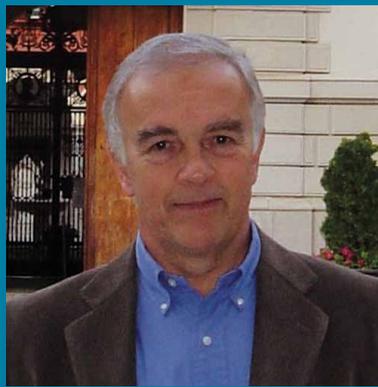
Comentario

Conflicto que se resuelve judicialmente con la condena del Asegurador. Lo particular del caso es que el fallo condena, más allá del daño sufrido, a pagar \$100.000.- en concepto de Daño Punitivo. Esta figura, más común en el derecho anglosajón, fue receptada en nuestro derecho a través de la normativa de Defensa del Consumidor, para sancionar en forma especial graves inconductas de los proveedores de bienes o servicios.

En el caso, se atribuyó a la aseguradora demandada haber rechazado indebidamente un siniestro. Con el agravante de haber formulado una denuncia penal contra su Asegurado como medio de eludir el cumplimiento de sus compromisos.

A partir de un informe infundado del liquidador por ella designado, atribuyó al Asegurado una conducta delictual que no pudo ser probada. Este tipo de situaciones se reitera, especialmente en ciertas aseguradoras, que suelen designar “apretadores” (en la jerga) en lugar de liquidadores imparciales y capacitados.

Con ello procuran eludir el pago de siniestros. Sería bueno que la Superintendencia de Seguros, que lleva un registro de los Liquidadores y es órgano de control de los mismos (art. 55 Ley 20.091) tomara nota de la actuación de estos “profesionales” a fin de erradicarlos del mercado y llamar la atención de quienes los designan.



Dr. EDUARDO TORIBIO

SEGUROS: SEGURO DE DAÑOS PATRIMONIALES. AUTOMOTORES. INDEMNIZACION. LUCRO CESANTE. PROCEDENCIA.

Corresponde a la aseguradora indemnizar por los perjuicios sufridos por el actor que derivan de no haber pagado aquella la cobertura debida y que por ello cayó en mora. Es que si bien, el daño por la privación de uso del rodado no requiere prueba, en el caso del lucro cesante sí es necesario que quien reclama acredite lo que dejó de percibir.

Es evidente entonces que encontrándose acreditado que el rodado era utilizado como remis, el reclamo del actor fue correcto al pretender ser indemnizado por lucro cesante, pues la ganancia dejada de percibir entonces, es aquella que el actor se vio privado como consecuencia del incumplimiento de la obligación que incumbía a la aseguradora.

Es decir que el lucro cesante pretendido no es producto del siniestro, sino de no haber contado, en tiempo oportuno, con la indemnización correspondiente a fin de reparar o adquirir un nuevo vehículo y destinarlo como remis (confr. CNCom, Sala D, in re, “Graziano, Carlos Ignacio c/ Aseguradora Federal Argentina SA”, del 29.8.17, entre otros).

Rinaldi Daniel Darío C/ Aseguradora Federal Argentina S. A. S/ Ordinario. Garibotto - Heredia - Vassallo. Cámara Comercial: Sala D, 2018-03-13

Comentario

Otro de esos casos que califican conductas. En este caso de una aseguradora cuya liquidación ha sido decretada por la SSN. Adviértase que el reclamo se ha mantenido en el tiempo y ha llegado hasta la segunda instancia, por la negativa de reconocer lucro cesante a un conductor profesional de remises. Seguramente varios años de tramitaciones, disgustos y mala imagen de una entidad que se trasmite a la actividad. Pareciera adecuada la determinación del Organismo de Control.

SEGUROS: SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL (ARTS. 109/20). ALCANCE (ART. 109). FRANQUICIA ELEVADA. FACULTAD JURISDICCIONAL. NULIDAD. DECLARACIÓN DE OFICIO

Procede declarar nula cierta cláusula del contrato de seguro, resultando intolerable el sostenimiento de una condena “en la medida del seguro” cuando ha quedado justificado argumentalmente, e incluso reconocido en varios precedentes por la Corte Suprema de Justicia de la Nación -cuya doctrina es enteramente compartida- que la desorbitada franquicia analizada -en el caso- U\$S 300.000.- repugna los principios jurígenos (v. gr. Orden público, buena fe, moral, equidad y buenas costumbres) que imbuyen todo el Derecho Privado. La colisión entre dicha estipulación contractual y el ordenamiento legal es evidente ya que degrada la función típica de la franquicia, tal como es apreciada por la ley y la conciencia social (arg CCIV 953 y 1998 y CCCN 279 y 1004). Ello así, cuando, la irrazonabilidad desputa con notoriedad no merece ser tolerada por la magistratura. El artificio de haber establecido en la póliza una franquicia desmesuradamente elevada se traduce como una práctica abusiva que debe ser repelida, en tanto encubre una dispensa de inusitada envergadura para la aseguradora quien logra eludir su obligación fundamental en la mayoría de los siniestros de la especie. Dado que en el presente aparece manifiesta la afectación al orden público, se encuentra plenamente justificada la intervención jurisdiccional para su nulificación, que incluso hubiera sido oficiosa de no haber existido la petición de parte.

Trainmet Seguros S. A. S/Quiebra S/Incidente de Verificación de Crédito por Torres Mario Antonio. Barreiro - Tevez. Cámara Comercial: F. Fecha: 2018-02-15

Comentario

Un tema rico en implicancias varias, de tipo técnico, económico y hasta político. Las franquicias son casi tan antiguas como el Seguro y tienen finalidades diversas y, usualmente, positivas. Sirven para generar una conduc-

ta más previsor en el Asegurado (que sabe que parte del siniestro quedará a su cargo), para obtener precios más económicos por la cobertura aseguradora (tanto por aquella parte de la siniestralidad que absorberá el Asegurado como por la eliminación de trámites y gastos en los siniestros de menor cuantía). Por último, a veces, es una condición necesaria para que el Asegurador otorgue cobertura, por razones vinculadas a lo recién expresado. Las coberturas de Responsabilidad Civil suelen tenerlas con carácter obligatorio, lo que se explica porque en esos riesgos suele influir la conducta del Asegurado en la producción del siniestro. Hasta aquí, el tema se maneja contemplando el patrimonio del asegurado como el objeto de la protección aseguradora. Si se produce un daño al mismo, en las condiciones del contrato, nace la obligación de indemnizarlo.

Lo que genera una problemática especial en cuanto a la responsabilidad civil es cuando se trata de seguros obligatorios. Allí se produce la irrupción del factor fundamental que motiva la contratación obligatoria: la protección de los terceros damnificados. Es entonces que se amplía el concepto y la reparación del daño incorpora a la víctima como un personaje principal.

Es en ese campo donde se producen los fallos que perturban a los Aseguradores: aquellos en que se cuestionan las exclusiones de cobertura, los límites de suma asegurada y la aplicación de franquicia o, más bien, su oponibilidad al tercero. A estos problemas nos hemos referido en muchas ocasiones en esta sección. Y en otro caso de esta misma entrega nos referiremos a un caso en particular.

Con referencia a este caso en particular, el conflicto se refiere a la existencia propia de la franquicia. O, mejor dicho, a la cuantía de la misma. Algún factor que podríamos denominar político (o de política de transportes) nos complica para hacer un análisis puramente técnico-económico asegurador. Y paso a explicarlo: no sería extraño que una empresa de ferrocarriles (por lo general de gran envergadura) decidiera tomar una cobertura de seguro con una franquicia elevada. Estas

empresas suelen tener importante información sobre sus riesgos y, dada la habitualidad que algunos de sus siniestros presentan (daños personales por muerte y lesiones) podrían prever ese cúmulo como un gasto y contemplarlo en sus presupuestos y en la fijación de las tarifas. Se generaría un importante ahorro al reducir la cobertura a supuestos catastróficos.

Distinto podrá ser el criterio cuándo el seguro es obligatorio. O exigido por el concedente, como en este caso de una concesión ferroviaria. Aquí todo se complica, al menos en la Argentina (aunque cabe pensar que no es una exclusividad).

Aquí el estado concedente le exige que contrate un seguro de responsabilidad civil, pero admite que presente una cobertura con una franquicia elevada. Seguramente, para pagar más barato o peor aún, porque no conseguiría un asegurador que le diera otro tipo de póliza. Como la concesión debe haber sido “amiga”, no le impugnan esa cobertura y, de haberlo hecho, la concesionaria le hubiera dicho que aumentara el precio de los pasajes, altamente subsidiados. Como ustedes pueden advertir por lo que dice los autos del juicio, la concesionaria está concursada. Con lo cual su capacidad de pago no ha de ser brillante y cualquier acreedor debería concurrir a su concurso a ver cuánto puede recuperar. Los Tribunales, advertidos seguramente de todas estas circunstancias, resuelven declarar nula la franquicia por abusiva y desnaturalizante de la noción de este seguro obligatorio. Con lo que la aseguradora queda como el “pavo de la boda”, debiendo afrontar siniestros por cifras muy superiores a los de sus cálculos previos y primas percibidas. A veces, más vale dejar pasar algunos “buenos negocios”.

SEGUROS: SEGUROS: SEGURO DE DAÑOS PATRIMONIALES. AUTOMOTORES. INDEMNIZACION. SUMA ASEGURADA.

1 -En el marco de un contrato de seguro de automotor, a efectos de fijar la indemnización de que se trata, no corresponde estar a la “suma asegurada” prevista en ese incumpli-

do contrato, sino tomar aquella que la misma demandada utilice hoy para asegurar rodados similares al que perdió el actor, esto es, rodados que tengan al momento del pago la misma antigüedad que el que tenía el del demandante al tiempo del siniestro.

Con esta otra aclaración: si, dado el largo tiempo transcurrido, ese rodado no fuera ya fabricado, deberá acudirse al valor que se asigne a aquel que lo hubiera reemplazado o, en su defecto, al que se asemeje más al siniestrado, todo lo cual deberá ser informado por la misma demandada dentro del plazo fijado para el cumplimiento de esta sentencia. Ello, ya que fue la mora de la aseguradora la que colocó al demandante en la imposibilidad de contar con la indemnización

que, a su vez, le hubiera permitido adquirir un vehículo similar al que tenía, de lo que se deriva que lo que ella debe a su contratante es un valor equivalente al que hubiera ingresado en el patrimonio de éste si aquélla se lo hubiera entregado en tiempo.

2- La “suma asegurada” cumple la función que le es propia cuando la aseguradora hace honor a su obligación en tiempo también propio, esto es, en el tiempo en el que, por haber sido previsto en el contrato o resultar de la ley, es el que las partes han tenido en mira al cuantificar de ese modo el máximo de la indemnización que, llegado el caso, habrá de percibir el asegurado. Sostener que, en cambio, la compañía puede limitar su responsabilidad de ese modo cuando

RESPONSABILIDAD CIVIL MOTOS + ACCIDENTES PERSONALES

Circulá protegido siempre.

Comunicate con tu
Productor Asesor de Seguros o
llamá al **0810 222 6566**

📍 Alicia Moreau de Justo 170 C1107AAD - CABA - Argentina

✉️ atencionalcliente@colonseguros.com.ar

🌐 www.colonseguros.com.ar

 **COLÓN**
COMPAÑÍA DE SEGUROS

ella lleva -como ocurre en el caso- varios años en situación de mora, es temperamento no sólo inconciliable con las más básicas normas que rigen el derecho contractual en general y este contrato en particular, sino también con las que regulan el enriquecimiento sin causa y las propias de esa situación morosa. Que ese temperamento contradice el derecho contractual es afirmación que parece no necesitar demasiado desarrollo. Baste con tener presente la interdependencia de las obligaciones que hace a la esencia de los contratos bilaterales; interdependencia que deriva en la inviabilidad de que, tras haber roto la ecuación económica que otorgaba sustento al convenio, el incumplidor pueda invocar para no hacerse cargo de las consecuencias dañinas que tal ruptura haya generado en la otra parte. La ley no sólo enerva la posibilidad de aquél reclamar tal cumplimiento sin antes haber salido de su situación de mora (art. 1201 del código derogado; art. 1031 del nuevo código), sino que consagra el llamado pacto comisorio implícito (CCIV 1204 derogado; arts. 1083 a 1097 del nuevo código), normas que no son sino exteriorizaciones -entre muchas otras- de un régimen que quedaría privado de coherencia si, verificado el incumplimiento definitivo, el incumplidor pudiera invocar el contrato para incrementar el daño causado.

Cortasal Diego Fabián C/ Paraná S. A. de Seguros S/ Ordinario. Villanueva - Machin. Cámara Comercial: Sala C. Fecha: 2017-12-28

Comentario

Otra situación de las que generan tensiones entre los contenidos de la póliza y los fallos judiciales. Como suele ocurrir, el factor de la demora en la indemnización es el generador de estos fallos que analizan la cuestión en términos de equidad. También de “buena fe”. Esa calidad en el actuar que, más allá de su antigüedad, es hoy la noción más fuerte que rige las conductas humanas, contractuales o extracontractuales a partir de la vigencia del nuevo Código Civil y Comercial.

Al cierre de un proceso de una extensión temporal muy prolongada, los Tribunales encuentran con que la solución “literal” del conflicto da como resultado una solución inequitativa. El proceso inflacionario genera en el

“valor” de las prestaciones un deterioro notable. Y frente a una aseguradora que ha sido condenada y vuelve a serlo en segunda instancia, los magistrados dicen que esa mora respecto de cuándo debió haber sido indemnizado el siniestro no puede ser un factor injustamente perjudicial para el asegurado y generador de un enriquecimiento sin causa a favor del moroso.

La aceleración de los procesos de desvalorización de la moneda del contrato genera, concomitantemente, estas soluciones inequitativas que los jueces se niegan a consagrar. Esto genera una puja interesante entre ellos que, a partir de la vigencia del art. 3° del nuevo código tienen un mayor campo de decisión en sus sentencias, sujetas a la aplicación de las normas pero también requiriéndoles fundamentalmente “una decisión razonablemente fundada”. Del otro lado encontraríamos un mercado asegurador que, desde hace años, registra pérdidas técnicas que compensa con ganancia financiera. Más allá de la inconveniencia intrínseca de esa circunstancia, ello hace pensar que la demora en la atención de sus pasivos siniestrales podría obedecer a una intención de ganancia financiera derivada de ello. La frecuencia cada vez mayor de este tipo de fallos debería hacerlas repensar esa situación. Más allá de una conveniencia financiera, la imagen de la actividad estaría agradecida.

CONTRATO DE MEDICINA PREPAGA. CARACTERÍSTICAS.

En el marco de un contrato de medicina privada, se requiere de una gran cantidad de adherentes para conformar una masa crítica de aportes periódicos cuantitativamente idónea para responder por los gastos aleatorios que debe enfrentar la empresa cuando acontece el siniestro previsto en el contrato... Es precisamente este aspecto de la organización del contrato de seguro el que autoriza a que no se lo estudie como una relación jurídica única y aislada, sino que se tenga en consideración que se encuentra incorporado a un esquema de vínculos contractuales más amplio que contribuye a dispersar ese riesgo.

Esto es relevante, porque la ecuación económico-financiera así formulada no puede ser apreciada solo como una relación adherente prepaga, sino que debe tener a la vista ese contexto amplio en el que ella se inserta y del que se nutre” Ingresando, ahora, en el aspecto particular de la determinación del precio y de acuerdo a los principios que gobiernan este tipo de contratos, es claro que, en los hechos, la sociedad de medicina privada realiza, en la cantidad y con el juego de las estadísticas, una aproximación a la demanda de prestaciones médicas que deberá afrontar. Así, frente a un cálculo de probabilidades, el precio cierto en dinero o cuota que deberá abonar el usuario resultará de la ecuación entre el riesgo ponderado y su costo, más la razonable utilidad.

Guillinet Goldman Jaime y Otro C/Swiss Medical S. A. S/ Sumarísimo. Tevez - Barreiro. Cámara Comercial: Sala F. Fecha: 2018-03-22

Comentario

Seleccioné este caso, que pareciera una cuestión ajena a los temas de esta columna, como para contradecir esa

afirmación. Es que si leemos lo que dicen los camaristas en el párrafo precedente, nos damos cuenta de la naturaleza asegurativa de la actividad que realizan las entidades de la llamada Medicina Prepaga (en adelante EMP). Gran cantidad de adherentes para conformar la masa crítica de aportes periódicos cuantitativamente idónea para responder por los gastos aleatorios que debe enfrentar la empresa cuando acontece el siniestro previsto en el contrato. ”¡Caramba, qué coincidencia!”, dirían Les Luthiers.

Tan familiares resultan las cosas que en los últimos tiempos, varias entidades de Medicina Prepaga han incurrido en el mercado asegurador, primeramente en Riesgos del Trabajo y posteriormente en otras ramas del seguro. La mayor diferencia entre una y otra actividad está dada por el régimen de control que, en el caso de seguros, prevé la constitución de reservas que, mediante un mayor esfuerzo económico de sus accionistas, otorgan una mayor garantía a los Asegurados. El llamado cos-

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.



to del capital es una de las razones de la resistencia que siempre han planteado las entidades de medicina a su consideración como aseguradoras. Una anécdota referida al tema recordaría que un Superintendente de Seguros se sintió una vez con una fuerza política suficiente para lograrlo. Cuando su intento naufragó silenciosamente, advirtió que un ministro del gabinete era propietario de una de las más importantes EMP del país. Este tema del encuadramiento de la Medicina Prepaga dentro o fuera de la actividad es un factor que debe tomarse en cuenta cuando analizamos comparativamente los mercados de otros países, cuya mayor participación en el PBI de sus países obedece a la existencia de un extendido sistema de Seguro de Salud.

Esta historia ¿continuará?

**DERECHO BANCARIO Y FINANCIERO:
BANCO. RESPONSABILIDAD DEL BANCO.
MUTUO. SEGURO DE VIDA. FALLECIMIENTO.
LÍMITE DE COBERTURA. PERCEPCIÓN
DE LAS PRIMAS. APARIENCIA DE COBERTURA
TOTAL.**

1- Resulta procedente la demanda incoada contra un banco por los herederos de la tomadora de ciertos mutuos hipotecarios, en reclamo de la devolución de las sumas de dinero abonadas por los actores, así como la cancelación de los saldos. Ello así, toda vez que la madre de los actores se encontraba vinculada comercialmente con la demandada a través de diferentes productos; y ante la ocurrencia del accidente en la cual perdiera la vida, sus herederos asumieron el pago de los saldos deudores de dos de los créditos contraídos, que no habían sido cancelados por los seguros de vida. En ese marco, encontrándose probado que la entidad bancaria percibió en concepto de prima la suma que se correspondería con el monto por el cual había sido concluido el mutuo con garantía hipotecaria, dando consecuentemente la apariencia que el mismo se encontraba cubierto en su totalidad (ya que la causante abonó la prima con tal alcance), no puede luego invocar la existencia de un límite de cobertura y consecuentemente reclamar a los herederos por los saldos no cubiertos.

2- En ese marco, no puede la demandada argüir que los créditos no se encontraban asegurados por culpa de la causante (nota: la “cliente” del Banco) al no haber adjuntado la información adicional solicitada. Ello así, pues fue acreditado que la tomadora de los préstamos presentó la declaración de salud requerida por la aseguradora para la contratación de la cobertura, como lo había efectuado en anteriores oportunidades, sin que se haya probado cuanto menos algún indicio de que el banco accionado le requiriera alguna otra información, documentación o actividad previa para concretar la contratación.

3- Consecuentemente, la falta de contratación del seguro de vida de deudores respecto al mutuo no resulta atribuible a la causante quien habiendo presentado la declaración de salud, y pudo entender cumplidos los requisitos exigidos por la aseguradora al banco tomador del mismo, sin que se haya acreditado haberle requerido alguna otra distinta a aquella, lo que debió ser acreditado por la accionada.

**Anton Rosario Y Otros C/Banco Macro S. A. S/
Ordinario. Díaz Cordero - Ballerini – Piaggi**

Comentario

Otro caso de aquellos en que parodiamos al film “Relatos Salvajes”. Un banco, que le había cobrado a su cliente primas para asegurar la cobertura de sus créditos, se hace el burro cuando se produce el siniestro y recibe el pago de parte de los herederos. Seguramente cuando aquellos se enteran de la existencia de cobertura aseguradora, reclaman al banco, éste alega que la cobertura no existía por culpa de la fallecida, por no haber completado la información necesaria. Como se prueba que ello no era verdad y que se habían proporcionado los datos requeridos, el Banco es obligado a devolver las sumas abonadas indebidamente. Como indebidamente había cobrado la Banda (perdón el Banco) una suma de dinero en concepto de prima por seguros que nunca contrató. ¿Sería éste el único caso en que el Banco ha cobrado esa “seudo” prima y no ha contratado el seguro? ¿Será por eso que tantas veces alegan la inexistencia de seguro y hacen pagar los créditos teóricamente cubiertos? ¿O podríamos reiterar aquí aquello que decían Les Luthiers?



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 UN BUEN
RESPALDO
LA VIDA ES
MÁS FÁCIL.

Por eso hacemos el aguante,
en las buenas y en las malas,
a Leo Messi y a la Selección.
Como lo hacemos, todos los
días, con 5 millones de
asegurados.



**SANCOR
SEGUROS**

SPONSOR OFICIAL DE LA SELECCIÓN ARGENTINA

 GRUPO SANCOR SEGUROS

www.sancorseguros.com.ar