



Asegurando

PRESENTE & FUTURO

Revista Bimestral · N° 55

OCTUBRE 2018



PROFUNDIZANDO EL CAMINO

FAPASA TIENE NUEVAS AUTORIDADES QUE CONFIRMAN EL CAMINO TRAZADO POR EL CONSEJO FEDERAL A LO LARGO DE LOS ÚLTIMOS MESES



FAPASA PARTICIPÓ DEL INSURANCE FORUM



AGUSTINA DECARRE
TESORERA DE FAPASA Y
ACTIVA IMPULSORA DE LA
PROFESIONALIZACIÓN DEL PAS



LOS PAS ESTUVIERON PRESENTES EN EL SEMINARIO DE ASSAL

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

DESDE
1908


La voz de los Productores Asesores de Seguros



Asamblea
Anual Ordinaria

Agustina
Decarre

Dr. Fernando
Mc Loughlin

Lic. Luis
Made

Dr. Eduardo
Toribio

Ernesto de las
Navas

FAPASA vive un gran momento institucional y ello se refleja en la información contenida en esta edición. En primer término damos cuenta del proceso democrático y participativo en el que todas las asociaciones del país tuvieron la oportunidad de elegir una nueva conducción para la Federación, el pasado 25 de octubre. Como dice nuestra portada, FAPASA tiene nuevas autoridades que confirman el camino trazado por el Consejo Federal, máximo órgano de conducción de la entidad, a lo largo de los últimos meses. Se renovaron 13 de los 21 cargos que conforman el Consejo Directivo. Y Jorge L. Zottos fue reelecto como Presidente por el período 2018/2020. A esto se suma, la participación de FAPASA en importantes foros internacionales como el Seminario Regional sobre Capacitación de Supervisores de Seguros de Latinoamérica, organizado por la Asociación de Supervisores de Seguros de América Latina (ASSAL) y la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS), en la Ciudad de Buenos Aires, y el Insurance Forum, en la ciudad de San Carlos de Bariloche, en el marco de la Cumbre del G20 en Argentina.

Asimismo, informamos sobre la exitosa realización del Foro Nacional del Seguro 2018, las gestiones de FAPASA ante la Cámara Argentina de Comercio y Servicios (CAC) para plantear la problemática de los 37.000 PAS de todo el país, afectados por la Resolución 47/2018 de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo, la próxima reunión del Conse-

jo Federal (7 y 8 de noviembre en Sunchales, Provincia de Santa Fe), y los múltiples encuentros que los dirigentes de la Federación han mantenido con colegas en todo el país.

Las páginas de esta edición también exhiben la intensa actividad de las 22 Asociaciones que conforman la Federación. En este orden, recordamos que el próximo 9 de noviembre tendrá lugar el XXI Encuentro Nacional del Seguro en Rosario (EnSeguros2018), y el 29 y 30 de noviembre en la ciudad de Paraná, Entre Ríos, se llevará a cabo el Congreso Nacional de Productores Asesores de Seguros.

Además, Agustina Decarre, Tesorera de FAPASA, responde a las consultas de la sección 'Perfiles'; en 'Lo Mejor de los Medios' reproducimos la entrevista que el portal El Seguro en Acción realizó a María Cristina Guerrero, Presidente de la Asociación Tucumana de Productores Asesores de Seguros (ATPAS); el Dr. Fernando Mc Loughlin analiza la responsabilidad del PAS ante los asegurados que buscan reducir sus costos en el rubro 'Seguros'; y el Lic. Luis Made pone la lupa sobre el rápido avance tecnológico que se ha dado en el mercado en los últimos dos años.

Para completar esta entrega, toda la información del sector, las acciones de Responsabilidad Empresarial de las aseguradoras y la habitual columna sobre jurisprudencia a cargo del Dr. Eduardo Toribio.



CONSEJO DIRECTIVO DE FAPASA

Presidente Sr. Jorge L. Zottos

Vicepresidente Sr. Hugo Chinellato

Secretario Sr. Eugenio Luis Donda

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. Daniel Assale

Vocal Titular 4° Marta Tapia

Vocal Titular 5° Sra. Ana María Lazopulos de Quintana

Vocal Titular 6° Sra. Alejandra Frías

Vocal Suplente 1° Sr. Luis Marini

Vocal Suplente 2° Sr. Carlos Torrisi

Vocal Suplente 3° Sra. Laura Eguren

Vocal Suplente 4° Sra. Horacio Miguel Moreno

JUNTA FISCALIZADORA

Titular 1° Sra. Norma Masague

Titular 2° Sr. Maximiliano Stockar

Titular 3° Sr. Horacio Lavaisse

Suplente 1° Sra. Mariela Echeverría

Suplente 2° Sra. Agustín De La Uz

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

Eugenio Luis Donda

Colaboradores

Lic. Luis Made

Dr. Fernando Mc Loughlin

Dr. Eduardo Toribio

Diseño

Santiago Arce

www.santiagoarce.com

Administración

Graciela Palermo

Publicidad

Alicia Lorenzo

Jorgelina Fernández Calderón

SUMARIO



6

FAPASA TIENE NUEVAS AUTORIDADES QUE CONFIRMAN EL CAMINO TRAZADO POR EL CONSEJO FEDERAL A LO LARGO DE LOS ÚLTIMOS MESES

LOS PAS ESTUVIERON PRESENTES EN EL SEMINARIO DE ASSAL

8



10

FAPASA PARTICIPÓ DEL INSURANCE FORUM

NOTICIAS INSTITUCIONALES

FAPASA, presente en el Foro Nacional del Seguro 2018

12



18

LO MEJOR DE LOS MEDIOS
María Cristina Guerrero

NOTICIAS FEDERALES

El Presidente de FAPASA recorrió todo el país

22



28

AGUSTINA DECARRE
TESORERA DE FAPASA Y
ACTIVA IMPULSORA DE LA
PROFESIONALIZACIÓN DEL PAS

LA RESPONSABILIDAD DEL PAS ANTE EL ASEGURADO QUE QUIERE PAGAR MENOS POR SUS SEGUROS
Dr. Fernando McLoughlin

32



38

NOTICIAS DEL SECTOR

ADELANTADOS Y RETRASADOS TECNOLÓGICOS
Lic. Luis Made

44



50

JURISPRUDENCIA
Dr. Eduardo Toribio

PROFUNDIZANDO EL CAMINO

FAPASA TIENE NUEVAS AUTORIDADES QUE CONFIRMAN EL CAMINO TRAZADO POR EL CONSEJO FEDERAL A LO LARGO DE LOS ÚLTIMOS MESES

La Asamblea Ordinaria Anual de FAPASA, celebrada el jueves 25 de octubre a las 15.00 horas, en el Salón Roberto Gandini del edificio FAPASA, cito en Chacabuco 77, piso 4to, de la C.A.B.A., renovó parcialmente a los miembros de su Consejo Ejecutivo, tal como lo establece el Estatuto Social de la entidad, y aprobó la Memoria, Balance General y Cuentas de Gastos y Recursos correspondiente al ejercicio N° 32 cerrado el 30 de junio de 2018.

De esta manera, con la presencia de representantes de 19 de las 22 asociaciones que conforman la Federación (hubo 3 ausentes, uno de ellos por dificultades con el vuelo que lo trasladaba a Buenos Aires) los dirigentes que se mencionan en un cuadro aparte fueron electos para el período 2018/2020.

Luego de la elección, el reelecto Presidente Jorge L. Zottos señaló: “Esta nueva gestión del Consejo Directivo tiene importantes desa-

ños por delante. Tal como definió el Consejo Federal de FAPASA, durante este año se invirtió en la compra del inmueble de Avenida de Mayo. Ahora, siguiendo con el consenso alcanzado en el mencionado Consejo Federal, no se van a adquirir nuevos inmuebles pero se va a invertir en remodelar el local de la planta baja de Chacabuco 77, en la CABA.

Por otra parte, pondremos mucha energía en la tarea de formar nuevos dirigentes para fortalecer la acción institucional de la Federación.

Y vamos a desarrollar más cursos de capacitación para los PAS. Los productores asesores de seguro debemos continuar y ampliar nuestra formación, porque es lo que nos define como el canal profesional que somos.

Otra de las tareas que nos ocuparán en los próximos dos años es reforzar las acciones para crear con-

ciencia aseguradora en la sociedad y difundir el rol de los PAS en el seguro argentino”.

En otro orden, el directivo agregó: “Con las distintas gestiones al frente de la SSN, con los distintos gobiernos, FAPASA fue avanzando, demostrando que la capacitación tiene que estar en manos de los productores asesores de seguros. Así, hoy cada asociación es una delegación del Centro Federal de Capacitación de la Federación, lo que les permite ofrecer cursos de formación a los PAS y a los Aspirantes.

A esto le sumamos que el año pasado también logramos avanzar en la capacitación de los agentes instructorios, algo que estaba pendiente.

Hoy ya se ha implementado el curso en la órbita del Ente Cooperador. Por lo cual su obligación de capacitarse es un hecho. De esta manera se puso en funcionamiento la resolución SSN N° 38052”.



Nuevas autoridades de FAPASA para el período 2018/2020

Candidato a Presidente, de APAS Salta: Jorge Luis Zottos

Vicepresidente, de ATPAS: Hugo Santiago Chinellato

Candidato a Secretario, de APAS Chaco: Luis Eugenio Donda

Prosecretario, de APAS Misiones: Santiago José Ripoll

Candidato a Tesorero/a, de APAS Noroeste de la Prov. de Buenos Aires: Agustina Decarre

Protesorero, de APAS La Pampa: Fabián Álvarez

Vocal Titular Primero, de APAS Corrientes: Néstor Hugo Cassiet

Vocal Titular Segundo, de APAS Chaco: Horacio E. Zacarias

Candidato a Vocal Titular Tercero, de APAS Córdoba: Daniel Assale

Candidata a Vocal Titular Cuarto, de APAS Catamarca: Marta Tapia

Candidata a Vocal Titular Quinto, de APAS Entre Ríos: Ana María Lazopulos de Quintana

Vocal Titular Sexto, de APAS Rosario: Alejandra Frias

Candidato a Vocal Suplente Primero, de APAS Centro de la Prov. de Bs. As.: Luis Marini

Vocal Suplente Segundo, de APAS Cuyo: Carlos Torrissi.

Vocal Suplente Tercero, de AMPAS (Mar del Plata): Laura G. Eguren

Candidato a Vocal Suplente Cuarto, de APAS Sur Patagonia: Horacio Miguel Moreno.

Junta Fiscalizadora

Candidata Titular Primero, de ATPAS: Norma Masague.

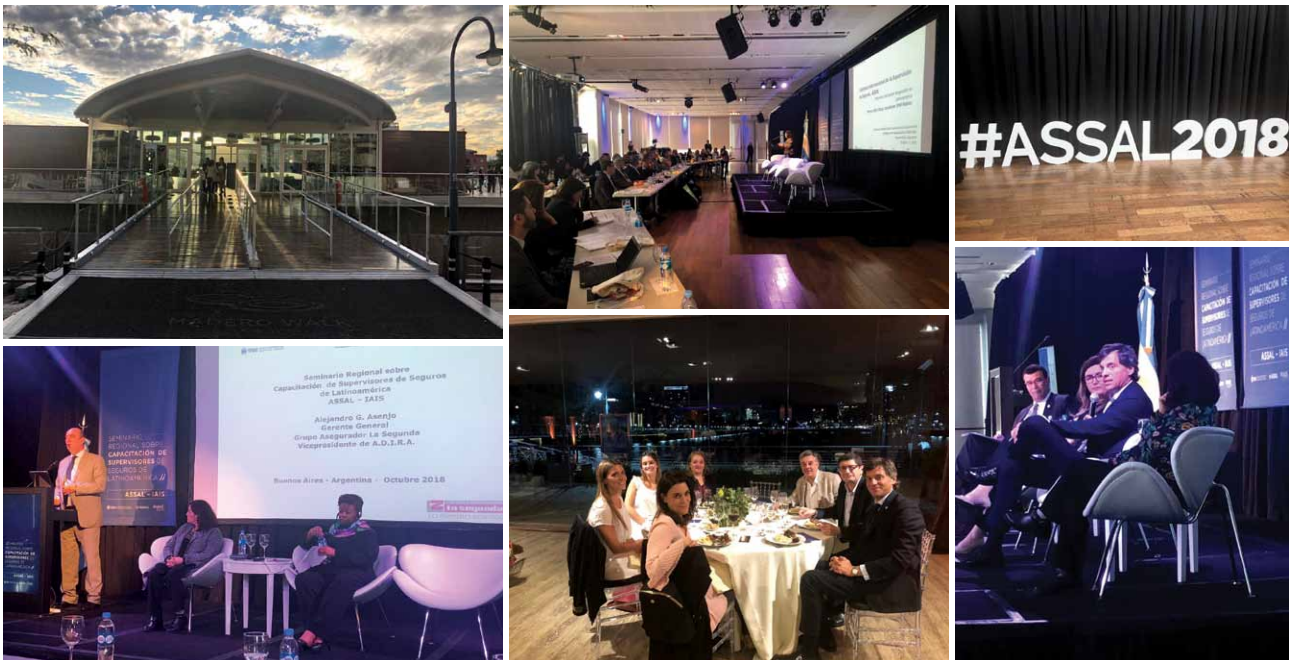
Candidato Titular Segundo, de APAS Misiones: Maximiliano Stockar

Candidato Titular Tercero, de APAS Jujuy: Horacio Lavaisse.

Candidata Suplente Primero, de APAS Noroeste de la Prov. de Bs. As.: Mariela Echeverría.

Candidato Suplente Segundo, de APAS Bahía Blanca: Agustín De La Uz.

LOS PAS ESTUVIERON PRESENTES EN EL SEMINARIO DE ASSAL



Dirigentes del movimiento de Productores Asesores de Seguros fueron invitados a participar del **Seminario Regional sobre Capacitación de Supervisores de Seguros de Latinoamérica**, organizado por la Asociación de Supervisores de Seguros de América Latina (ASSAL) y la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS), en la Ciudad de Buenos Aires.

El encuentro reunió a más de 80 reguladores, supervisores y referentes de la industria local e internacional.

Durante los dos días que duró el evento, hubo paneles y debates sobre temas como:

- . Objetivos, poderes y responsabilidades del supervi-

sor. Autoridad supervisora.

- . Reaseguros y otras formas de transferencia de riesgos.
- . Seguros Inclusivos e Innovación Tecnológica.
- . Gestión de riesgos y controles internos a efectos de solvencia.
- . Trato justo a los asegurados.
- . Intermediarios y conducción del negocio.
- . Inversión en infraestructura. Valuación, inversión y adecuación del capital.

Los representantes de los PAS de Argentina fueron Jorge Luis Zottos (Presidente de FAPASA), Marcelo Vacas (Presidente de APAS Centro de la Provincia de Buenos Aires), Silvia Bechir (Consejera del Ente Cooperador Ley 22.400), y Roberto Saba (Presidente de AAPAS).

#1
VOS



LO PRIMERO SOS VOS



FAPASA PARTICIPÓ DEL INSURANCE FORUM

Los días 24, 25 y 26 de septiembre se llevó a cabo el **Insurance Forum**, en la ciudad de San Carlos de Bariloche, en el marco de la **Cumbre del G20 en Argentina**.

Un grupo de dirigentes del movimiento de Productores Asesores de Seguros participó del importante evento.

La delegación estuvo conformada por Daniel Layus, Presidente de APAS Córdoba; Roberto Saba, Presidente de AAPAS; María Rosa Blanco, Presidente de APAS

Cuyo; Jorge Luis Costas Zottos, Presidente de FAPASA y Daniel Rosemberg, Presidente del Consejo de Administración del Ente Cooperador Ley 22.400.-

El día lunes se realizó una reunión entre los supervisores del sector de todos los países participantes, mientras que los días martes y miércoles, se llevaron a cabo los debates propios del foro.

Tal como informó la Superintendencia de Seguros de la Nación en un comunicado, el primer día del

encuentro los paneles de discusión tuvieron como ejes el aporte del seguro a la construcción de economías resilientes; la promoción de inversiones de largo plazo en infraestructura sustentable; Seguros 2.0, dando respuesta a la disrupción tecnológica; y, por último, la cuestión de la globalización de los mercados de seguro y reaseguro.

El acto de apertura, que se realizó el segundo día, contó con la presencia del ministro de Transporte de la Nación, Guillermo Dietrich, quien destacó a la industria asegu-



INSURANCE FORUM ARGENTINA 2018



radora como representante de un espacio de grandes oportunidades para inversiones.

Adrián Werthein, chairman del encuentro y accionista de Experta ART, realizó la presentación oficial en el Hotel Llao Llao junto al Comité Ejecutivo representado por cuatro Co-Chairmen: Alejandro Simon, CEO de Sancor Seguros; José Cardoso, presidente de IRB (Instituto de Reaseguros de Brasil); Recaredo Arias, presidente de GFIA (Federación Global de Asociaciones de Seguros); y Toyonari Sasaki, Vice Chairman de la Asociación de Aseguradoras de Vida de Japón.

En el inicio de este encuentro, el presidente de la Nación, Mauricio Macri, dio un mensaje de bienve-

nida a los más de 250 asistentes, a través de un video grabado, en el que explicó que “es tarea de este gobierno generar las condiciones justas y adecuadas para que las compañías de seguros, como principales inversores a largo plazo, puedan financiar proyectos en la economía real, beneficiando directamente al desarrollo de nuestro país generando empleo genuino”.

El Insurance Forum, del que participaron más de 300 compañías referentes de la industria mundial, fue organizado por el Ministerio de Hacienda, a través de la Superintendencia de Seguros de la Nación, y en ese marco, Juan Pazo, responsable de ese organismo destacó: “La industria del seguro es uno de los principales inversores institucionales en el mundo y hoy puede

ser protagonista en este proceso de cambio: a través de inversiones de largo plazo, en infraestructura que generen desarrollo, empleo y oportunidades”.

Entre las conclusiones del evento se destacó dar prioridad al rol institucional del seguro que, a través de las inversiones en la economía real, logra un impacto directo en las sociedades para desarrollar el crecimiento de los países.

El objetivo a largo plazo de este evento es posicionar al sector del seguro, tanto reguladores como la propia industria, como un participante, único y distinto a otros actores económicos, de cara a futuros eventos del G20, fortaleciendo los liderazgos políticos a través del compromiso internacional.



FAPASA, PRESENTE EN EL FORO NACIONAL DEL SEGURO 2018

Una nutrida delegación de dirigentes de FAPASA participó de la 15° edición del Foro Nacional del Seguro 2018 que se llevó a cabo el jueves 4 de octubre en Buenos Aires, organizado por la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros (AAPAS).

La mesa de apertura estuvo integrada por el Superintendente de Seguros de la Nación, Juan Pazo, por el Presidente de FAPASA, Jorge L. Zottos, y por el anfitrión, el Presidente de AAPAS, Roberto Saba. Durante su intervención, Pazo sostuvo que los ejes de su gestión son la inserción internacional y la modernización de la SSN y del mercado.

“Con estas pautas llegará el crecimiento. Nosotros, como reguladores, tenemos que generar las condiciones para que los productores asesores de seguros puedan vender más productos”, enfatizó.

Saba hizo foco en la importancia de la capacitación del PAS y en la necesidad de ampliar el asesoramiento hacia otros riesgos distintos del tradicional de

automotores. “El productor asesor tiene que seguir capacitándose para diferenciarse en el mercado que se viene”, remarcó.

Zottos, por su parte, resaltó la labor de la Federación en la lucha contra el seguro ilegal, así como en la defensa de los derechos de los productores asesores de seguros, de los asegurados. Asimismo, destacó las acciones de FAPASA con el objetivo de lograr un mercado cada vez más profesional.

“Generando conciencia aseguradora y con profesionalismo, serán los mismos asegurables quienes perciban claramente la diferencia de contratar un seguro con un productor asesor frente a otros canales no profesionales”, señaló.

Más adelante, agregó: “Se ha hecho mucho para combatir el seguro ilegal pero aun falta mucho más. Reiteramos a todos los colegas: cuando observen un accionar ilegal en la venta de seguros, rogamos que formulen la correspondiente denuncia formal ante las APAS y FAPASA”.

FAPASA CON LA CÁMARA ARGENTINA DE COMERCIO



En el mes de Agosto de este año, el Presidente de FAPASA, Jorge L. Zottos, se reunió con autoridades de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios (CAC) para plantear la problemática de las 37.000 PyMEs que constituyen los PAS de todo el país, afectados por la Resolución 47/2018 de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo. Fue recibido por Natalio Mario Grinman, Secretario; Pablo Aliperti, Jefe del Departamento de Comercio Interior; y Federico Dell'Aquila, del mismo Departamento.

Los dirigentes de la CAC se comprometieron a viabilizar los contactos pertinentes para acercar las inquietudes de los PAS al Ministro de la Producción, Dante Sica, y al Ministro de Trabajo, Jorge Triaca. Pocos días después, la CAC presentó un reclamo formal ante la SRT y el Ministerio de Trabajo por las Resoluciones 46/2018 y

47/2018. Sendas misivas fueron dirigidas al Superintendente de Riesgos del Trabajo, Gustavo Morón, y al Ministro de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Jorge Triaca. En ellas la entidad advierte que en ningún artículo de la resolución 46/2018 “se establece de forma expresa que se entiende por ‘canal comercial interviniente’” y que ello va en contra de las disposiciones de las leyes 20.091 y 22.400.-

Respecto de la resolución 47/2018, se sostiene que la figura del productor asesor de seguros es un actor muy importante del sistema y que por ello los objetivos de optimizar la supervisión y fiscalización del sistema de riesgos del trabajo no deben implicar “la desaparición de este tipo de profesional”.

FAPASA llevó adelante esta iniciativa debido a que no ha encontrado respuesta positiva de parte del Superintendente de Riesgos del Trabajo, Dr. Gustavo Morón, y a que se ha agotado la instancia de diálogo entre el Superintendente de Seguros de la Nación, Dr. Juan Pazo, y el mencionado Dr. Morón.

FAPASA está luchando con todos los medios a su alcance contra la discriminación hacia el PAS que supone la redacción actual de la mencionada normativa.

EL IASPER RATIFICÓ SU APOYO AL CNPAS 2018

Las autoridades del Instituto Autárquico Provincial del Seguro de Entre Ríos (IAPSER) recibieron a directivos de FAPASA y APASER y reafirmaron su compromiso de respaldar la realización del Congreso Nacional de Productores Asesores de Seguros que se llevará a cabo los días 29 y 30 de noviembre en el Centro Provincial de Conven-

ciones en Paraná, Entre Ríos. En la reunión, realizada hoy viernes, a las 11 hs. en la sede de la Compañía, estuvieron presentes Juan Domingo Orabona y Rafael Herrera, Presidente y Gerente General del IASPER, respectivamente, Jorge L. Zottos, Presidente de FAPASA, y miembros de la Comisión Directiva de la Asociación de Productores

Asesores de Seguros de Entre Ríos (APASER), encabezados por su Presidente, Néstor Mario Quintana.

Allí dialogaron sobre el presente de la actividad aseguradora y la incidencia de la coyuntura económica. Y los ejecutivos de la Compañía ratificaron su apoyo al CNPAS 2018.

DEL 7 AL 9 DE NOVIEMBRE, IMPORTANTES EVENTOS EN LA AGENDA DE LA FEDERACIÓN



Informamos a los colegas del país que próximamente se llevarán a cabo dos encuentros de trascendencia para quienes formamos parte del movimiento de Productores Asesores de Seguros. La próxima reunión

del Consejo Federal de FAPASA se llevará a cabo los días miércoles 7 y jueves 8 de noviembre, en Sunchales, Provincia de Santa Fe. El Grupo Sancor Seguros ha cedido amablemente sus instalaciones de la Casa

Central de la entidad para llevar adelante esta actividad. Y el viernes 9 de noviembre tendrá lugar el XXI Encuentro Nacional del Seguro en Rosario (EnSeguRos2018), en el hotel ROS Tower.

REPRESENTANTES DE FAPASA EN LA ASAMBLEA DE ADIRA



El 9 de octubre se llevó a cabo la Asamblea General Anual de Aseguradores del Interior de la República Argentina (ADIRA), en la localidad de Rosario, Provincia de

Santa Fe. Por FAPASA estuvieron presentes Hugo Chinellato (Vicepresidente), Carlos Kratochvil (Secretario) y Alejandra Frias (Vocal). Además, se sumaron los dirigen-

tes Gianni Percivale (Presidente de APAS Rosario y Sur de Santa Fe), Roberto Saba (Presidente de AAPAS) y Nicolás Saurit (Secretario de AAPAS).



SE PRESENTÓ EL CONGRESO NACIONAL DE PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Con un acto en la sede del Ente Cooperador Ley 22.400, el miércoles 3 de octubre, se presentó el Congreso Nacional de Productores Asesores de Seguros CNPAS 2018, que tendrá lugar los días 29 y 30 de noviembre en la ciudad de Paraná, Entre Ríos, en el Centro Provincial de Convenciones, organizado por FAPASA y APAS Entre Ríos.

La presentación estuvo a cargo del Sr. Jorge L. Zottos, Presidente de FAPASA, y la Sra. Silvia Bechir, Tesorera de APASER, en reemplazo del Sr. Mario Quintana, Presidente de la entidad entrerriana. “El primer día del evento disertará el Sr. Superintendente de Seguros de la Nación, y habrá una tribuna libre para que los productores asesores de seguros (PAS) se expresen sobre los temas de interés de la profesión. Luego, expondrán los presidentes de APASER y de FAPASA.

Al día siguiente, se analizará el impacto de la transformación digital

en la intermediación de seguros. Y el neurocientífico Facundo Manes dictará una conferencia. Este evento marca la continuidad del Congreso Nacional de PAS que se desarrolla cada dos años. En 2016 se realizó en Córdoba, y ahora en Paraná.

El movimiento de Productores Asesores de Seguros en Argentina es cada vez más representativo y apuesta a la profesionalización y crecimiento del sector y al avance de la cultura aseguradora”, destacó Zottos. Luego Bechir agregó: “En pocos días se habilitará el link para las inscripciones en la web www.cnpas.com.ar. Asimismo, entre los asistentes se sorteará un motovehículo y un automotor. Deseamos que los jóvenes productores sean un pilar fundamental de este congreso. Los esperamos a todos”.

Para finalizar, Zottos señaló: “Hemos observado que en otros mercados más desarrollados, con un proceso de transformación digital

del sector asegurador más pronunciado que el nuestro, los productores asesores de seguros no han perdido producción. Siguen siendo el canal líder. En Argentina, más del 80% de las aseguradoras operan con productores asesores de seguros (y dentro de este grupo están también las que figuran al tope del ranking de producción). Esto nos indica que el canal profesional de PAS sirve, es eficiente, y durante décadas ha sido el pilar del crecimiento de las aseguradoras. Por ello, vemos que la formula del éxito será apostar a la transformación digital incorporando siempre al PAS en el proceso”.

Se espera la participación de unos 2.500 productores asesores de seguros de todos los rincones del país en CNPAS2018.

Informes e inscripción en:
www.cnpas.com.ar
informes@cnpas.com.ar
Tel: 0343-431-5421
011-4343-0003

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

“LA PARTICIPACIÓN DE LA MUJER EN LA ACTIVIDAD GREMIAL DE LOS PAS FUE CRECIENDO TODOS LOS AÑOS”

EN SU EDICIÓN DEL 4 DE OCTUBRE, EL SEGURO EN ACCIÓN (www.elseguroenaccion.com) ENTREVISTÓ A LA PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN TUCUMANA DE PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS (ATPAS), QUIÉN DESTACÓ EL AVANCE DE LAS MUJERES EN EL MOVIMIENTO DE LOS PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS DE ARGENTINA.

María Cristina Guerrero nació y vive en Tucumán. Allí cursó sus estudios primarios, secundarios, y hasta el 3° año de la carrera universitaria de Administración de Empresas. En 1998 obtuvo su matrícula como productora asesora de seguros. En 2011 comenzó a involucrarse en las actividades de la Asociación Tucumana de Productores Asesores de Seguros, ATPAS, y cuatro años después fue elegida como presidenta de la entidad.

En esta entrevista, nos cuenta acerca de la actividad de ATPAS, la problemática de los PAS tucumanos y la participación de las mujeres en el movimiento de productores asesores de seguros de la Argentina.

El Seguro en acción (ESEA): ¿Cuándo y dónde comenzó a trabajar en Seguros?

María Cristina Guerrero (MCG): Comencé a trabajar como secretaria en la oficina de un PAS de la zona. Fue allí cuando tomé conocimiento de este rubro y me interesó mucho. Luego trabajé en una AFJP temporalmente. Pero después, volví al Seguro, preparándome y estudiando para rendir el examen para obtener la matrícula de PAS bajo la modalidad libre ante la SSN.

E. S. E. A.: ¿Cuándo obtuvo su matrícula de PAS y por qué decidió dedicarse a esta profesión?

M. C. G.: Obtuve mi matrícula en el año 1998. Me dediqué a esta profesión cuando aprendí la importancia y relevancia del Seguro para nuestra sociedad, y para tratar de inculcar la conciencia aseguradora. Y entiendo que es un largo y difícil camino a recorrer.

E. S. E. A.: ¿Cómo y cuándo comenzó a contactarse con la gente de ATPAS?

M. C. G.: Fue en 2011, cuando -después de muchas invitaciones- me decidí y concurrí a una reunión de la Comisión Directiva de ATPAS.

Entonces, comencé a interiorizarme sobre la actividad que desarrollan las APAS de cada provincia y FAPASA. Ello me hizo comprender la importancia de todas estas instituciones, tanto a nivel provincial como a nivel nacional.

Empecé a trabajar en la Asociación durante la gestión de la Sra. Norma Masague. Formé parte de la comisión directiva y comprendí, viviéndolo más de cerca, lo mucho que se hizo y lo que quedaba por hacer.



MARÍA CRISTINA GUERRERO

Tomé la posta al asumir la presidencia de ATPAS en 2015, con todo el compromiso que ello significa y el año que viene termina el segundo período de mi mandato.

E. S. E. A.: ¿Cuáles acciones llevó adelante ATPAS durante su gestión como presidenta?

M. C. G.: A poco de asumir, organizamos el Foro Nacional del Seguro del Bicentenario en nuestra provincia. Creo que más allá de las actividades realizadas a diario, que no son pocas, este evento fue el que marcó un hito en nuestra Asociación por el significado en muchos aspectos, entre ellos, porque se celebró durante el Bicentenario de la Patria y por la gran repercusión y elevada cantidad de participantes que asistieron desde todos los rincones del país.

Por otra parte, seguimos realizando los cursos para la obtención de la matrícula, y las capacitaciones obligatorias para nuestros PAS. A esta agenda, le sumamos permanentes charlas de capacitación sobre distintos temas de interés para nuestros afiliados.

Por ejemplo, ahora estamos dictando charlas de capacitación solicitadas por los PAS noveles en temas como Rubrica Digital y Seguros de Vida. Para el resto del año tenemos previsto ofrecer Capacitación en temas como Marketing Digital, Impuestos y Técnicas de Ventas, entre otras.

E. S. E. A.: ATPAS, al igual que la casi totalidad de las Asociaciones del país, se han constituido en filiales del Ente Cooperador Ley 22400. ¿Cuáles ventajas para el PAS representa esta organización?

M. C. G.: Ser filial del Ente Cooperador nos da la posibilidad de brindar a nuestros socios las horas de capacitación continuada necesarias para cumplimentar los requisitos de la SSN, lo que incluye los cursos de E-LEARNING, y gestionar la credencial CIPAS para nuestros socios, así como los temas vinculados a la rúbrica de libros, enviando la documentación, y realizando las inscripciones para los cursos del Programa de Capacitación Continuada y para el Programa de Capacitación para Aspirantes. En suma, se trata de brindar la mayor cantidad de servicios a nuestros socios.

E. S. E. A.: ¿En cuáles otros temas asesoran a sus afiliados?

M. C. G.: Desde ATPAS brindamos un asesoramiento que comienza cuando los aspirantes se acercan para preguntar en qué consiste la profesión de productor asesor de seguros. Y les informamos acerca de los cursos para aspirantes, el examen que deben rendir ante la SSN y los requisitos para obtener la matrícula.

Luego, a los PAS noveles, los asesoramos sobre su inscripción en la AFIP, la DGR, el sistema de Rubrica Digital, la Obra Social, etc.

Asimismo, mantenemos informados a todos nuestros socios acerca de las novedades del mercado y los servicios que brinda ATPAS a través del e-mail, nuestra web y vía Facebook.

E. S. E. A.: ¿Cuál es la situación de la venta ilegal de seguros en Tucumán?

M. C. G.: La venta ilegal de seguros crece día a día en Tucumán, como ocurre en todo el NOA. Los infractores se mudan permanentemente de lugares para no ser detectados por quienes sufrieron algún siniestro y no obtienen respuestas.

Por ello es que se necesita una acción inmediata para su eliminación. Nosotros canalizamos las denuncias que nos llegan a través de FAPASA, para hacerlas llegar a la SSN.

E. S. E. A.: ATPAS fue creada en 1986. ¿Qué puede comentar sobre el crecimiento de la entidad desde entonces?

M. C. G.: En estos 32 años de nuestra Asociación, crecimos en cuanto a la presencia en nuestra provincia, en cantidad de socios y en el trabajo permanente de su Comisión Directiva.

Contamos con sede propia y los esfuerzos de esta gestión están dirigidos a brindar a los PAS todo el apoyo, para dignificar nuestra profesión y luchar por nuestros derechos.

E. S. E. A.: ¿Cuál es la problemática específica de los PAS tucumanos?

M. C. G.: La competencia ilegal y la gran carga administrativa e impositiva que tienen, que no es ni más ni menos que la misma que padecen todos los productores del país.

E. S. E. A.: ¿Qué lugar ocupan las mujeres en el mundo asegurador argentino?

M. C. G.: Las mujeres tenemos cada

vez más participación en el mundo asegurador, y este avance ocurre también en todas las actividades.

El espectro laboral de la mujer se ha expandido de forma significativa en todos los órdenes.

En el caso del Seguro, no debemos olvidar la función social que este cumple, para la cual la mujer tiene una sensibilidad especial. Y esto la lleva también a participar activamente en sus Asociaciones y en FAPASA.

La participación de la mujer en la actividad gremial del movimiento de productores asesores de seguros fue creciendo todos los años, y actualmente cuatro APAS están presididas por mujeres (María Rosa Blanco en APAS Cuyo, María Teresa Teves en APAS Santiago del Estero, Miriam Riposati en Bahía Blanca y yo en ATPAS). Además, la Sra. Silvia Bechir es uno de los tres dirigentes del Ente Cooperador Ley 22.400, y la Sra. Agustina Decarre es la tesorera de FAPASA.

TODO RIESGO

en televisión

Usted sigue estando seguro



Horacio Lachman
Horacio Levy

Con
Patricio Dunckel
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

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 S.A.**
Un Respaldo más que seguro

EL PRESIDENTE DE FAPASA RECORRIÓ TODO EL PAÍS

EL PRESIDENTE DE FAPASA, JORGE L. ZOTTOS, INICIÓ UNA EXTENSA RECORRIDA POR EL PAÍS, DESDE EL 21 DE AGOSTO HASTA EL 13 DE SEPTIEMBRE.

Durante el itinerario asistió a las mesas de exámenes del Ente Cooperador Ley 22.400 y mantuvo reuniones con los miembros de las comisiones de jóvenes y las comisiones directivas de las asociaciones del NOA, NEA y Centro del país.

El 21 de agosto estuvo en Salta; el 22 y 23 en Formosa, Corrientes y Resistencia; y el 24 en Posadas.

En un ambiente sumamente cordial, junto con los dirigentes de APAS Formosa, APAS Corrientes, APAS Chaco y AMPAS, analizaron la situación actual del mercado, los problemas de los PAS en la región y las acciones de FAPASA para combatir la discriminación de los productores en la comercialización de la cobertura de Riesgos del Trabajo que establece la redacción actual de la Resolución 47/2018 de la SRT.

La siguiente semana estuvo en Junín (28/8), Rosario (29/8), Santa

Fe (30/8), y Paraná (31/8).

En Santa Fe, además, hizo entrega de diplomas a los nuevos PAS con la presencia del Dr. Juan Manuel Iglesias, Subgerente de Autorizaciones y Registro de la SSN, Silvia Béchir, miembro del Consejo de Administración del Ente Cooperador Ley 22.400, y Agustina Decarre, Tesorera FAPASA.

Luego, le tocó el turno a San Miguel de Tucumán. Zottos estuvo en la capital tucumana desde el lunes 3 de septiembre, cuando mantuvo una reunión en el Superintendente de Seguros de la Nación, el Dr. Juan Pazo, y dirigentes de las APAS del NOA: APAS Catamarca, APAS Santiago del Estero, ATPAS, y APAS Salta.

Al día siguiente, Pazo y Zottos disertaron en el Congreso Regional de Seguros que se llevó a cabo en



la ciudad de San Miguel de Tucumán.

Después, los días 6 y 7 de septiembre, el Presidente de FAPASA se trasladó a Concepción del Uruguay, donde se celebró la reunión del Consejo Federal de la Federación, en la que se realizó un balance de la gestión de la Lista Unidad Federal que rige los destinos de la Federación desde 2016.

La semana siguiente, concluyó el recorrido de Zottos por el país. Estuvo presente en Mendoza (el 10, 11 y 12 de septiembre) y en San Rafael (el día 13).

Además de asistir a las mesas de exámenes, Zottos mantuvo reuniones de trabajo con los dirigentes de APAS Cuyo.

El día 10 de septiembre APAS Cuyo organizó un encuentro entre

los PAS de la región, el Superintendente de Seguros de la Nación, Juan Pazo, y el Presidente de FAPASA, Jorge L. Zottos.

La reunión contó con una importante presencia de PAS. Las palabras de bienvenida estuvieron a cargo de María Rosa Blanco, presidente de APAS Cuyo.

El Presidente de FAPASA destacó la importancia de estos encuentros entre colegas, para que aporten sus ideas y transmitan sus problemas para poder solucionarlos. “Desde FAPASA estamos en diálogo permanente con el Productor, porque ello nos ayuda a analizar las distintas problemáticas para trabajarlas junto con los organismos de control”, enfatizó.

Por su parte, el Superintendente de Seguros de la Nación, quien visitó la provincia para el anuncio de una

línea de créditos para PYMES a través del mercado asegurador, comenzó el diálogo remarcando los importantes avances y las modificaciones que se realizaron en el organismo con la llegada de la nueva gestión de gobierno: “La actividad del seguro nunca fue propensa a los cambios pero al asumir comenzamos a trabajar sobre una materia pendiente, la modernización.

Entendimos que los cambios serían imposibles sin la utilización de tecnología. Uno de nuestros ejes de gestión es la reinserción internacional, volver al mundo, y esta necesidad marcó un camino y nos obligó a adherirnos a protocolos internacionales y a ordenarnos para lograr un mercado más previsible para todos.

Esta necesidad de modernización de las gestiones fue siempre una materia pendiente para la Super-

intendencia, porque al asumir ya existían compañías digitalizadas”.

De esta forma el Superintendente abrió la charla, refiriéndose al resultado fructífero que se logró con el reempadronamiento digital de los Productores.

También habló del lanzamiento de la póliza verde y de la implementación de un registro nacional de patentes, “que nos permitirá saber rápidamente si el vehículo esta asegurado y con qué compañía para un mayor control ante un posible fraude”, indicó, al tiempo que agregó: “Esto es lo que esta-

mos buscando, utilizar mecanismos de control para terminar con la competencia desleal. Para la Superintendencia las principales fuentes de radicación de denuncias son FAPASA y todas las APAS del país”.

Casi al finalizar respondió dudas con respecto al tope de las comisiones en Automotores (un tema que para ese entonces ya había tenido varias aclaraciones de parte del funcionario y de las autoridades de FAPASA) y dijo que no se está pensando en eso: “no es nuestra idea”. Por último, añadió: “Nuestra gestión está trabajando

fundamentalmente para brindar respaldo al asegurado. Ya hemos inhibido 15 compañías que operaban de forma ilegal.

Así como las controlamos también pretendemos que inviertan, que se hagan fuertes y que participen en la economía real del país para hacer crecer los puestos de trabajo. A Mendoza vinimos para presentar una línea de créditos para PYMES que se canalizaran a través de las compañías y para la concreción de esta línea de créditos también necesitamos del Productor para que asesore a sus asegurados que tienen PYMES”.



El 7 de septiembre se llevó a cabo la reunión del Consejo Federal de FAPASA en Concepción del Uruguay. En dicho encuentro, la actual gestión 2016-2018 de la lista Unidad Federal que integra el Consejo Directivo presentó su balance de lo realizado en estos dos años.

Se trataron temas inherentes a la política de la Federación, los programas de capacitación y se resaltaron los logros alcanzados. Los presidentes allí reunidos brindaron un amplio respaldo a lo actuado en los últimos 24 meses.

Además, los representantes de los PAS en el Ente Cooperador Ley 22.400 y en OSSEG brindaron sendos informes sobre la situación de esas instituciones. El Consejo Directivo recepcionó distintas propuestas y proyectos de las APAS que están siendo tratados en su seno.

En un clima de entusiasmo por la situación actual de la Federación, los dirigentes celebraron una vez más el buen diálogo y el empuje del movimiento de los productores asesores de seguros en todo el país.

POR SORTEO, SE ELIGIERON MIEMBROS DE LA JUNTA ELECTORAL DE APAS CUYO



APAS Cuyo informó que el pasado 06 de septiembre se llevó la elección por sorteo de los miembros de la Junta Electoral con motivo de los comicios para elegir nuevas autoridades de la entidad.

El sorteo fue realizado ante las escribanas María Inés Masneri, por Mendoza, y Analía Arrieta, por San Juan, en la sede social de APAS Cuyo.

Resultaron electos los siguientes asociados:

Primer Miembro Titular: Sr. Zeballos Pedro Pascual. Matrícula SSN N° 71604.

Segundo Miembro Titular: Sr. Meglioli Pablo Andrés. Matrícula SSN N° 48229.

Tercer Miembro Titular: Sr. Coria Jorge Andrés. Matrícula SSN N° 78025.

Primer Miembro Suplente: Sr. Porcilio Gustavo Ariel. Matrícula SSN N° 86816.

Segundo Miembro Suplente: Sr. Ruffa Giménez Alejandro Eduardo. Matrícula SSN N° 83470.

Tercer Miembro Suplente: Sr. Luna Hugo Hernán. Matrícula SSN N° 68448.

Así se ha conformado la primera Junta Electoral de la institución.



Sponsor Oficial de Las Leonas y Los Leones

triunfoseguros.com    descargá Triunfo Móvil

APAS LA PAMPA CON NUEVA SEDE SOCIAL



APAS La Pampa y noroeste de la Provincia de Buenos Aires inauguró su nueva sede social, ubicada en Neuquén N° 437, de la ciudad de Santa Rosa, el jueves 18 de octubre.

El inmueble, de unos 300 metros

cuadrados, fue adquirido en 2015 y ahora concluyeron los trabajos de remodelación dado que se trata de un construcción de cierta antigüedad.

Una delegación de dirigentes de FAPASA acompañó a los colegas

pampeanos y al Presidente de la Asociación, Leonardo Fraile, en la celebración de este logro. Estuvieron presentes Jorge L. Zottos (Presidente), Hugo Chinellato (Vicepresidente), Carlos Kratochvil (Secretorio) y Fabián Álvarez (Protesorero).

ADIÓS A ERNESTO DE LAS NAVAS



FAPASA lamenta profundamente el fallecimiento del Sr. Ernesto de las Navas, ocurrido el pasado 13 de octubre. Durante casi 20 años, Ernesto fue un destacado dirigente del movimiento de los productores asesores de seguros. Ocupó diversos cargos en APAS Rosario y Sur de Santa Fe, incluido su Presidencia.

Actualmente ocupaba la Vicepresidencia de la entidad santafesina. Con vasta experiencia en el mercado, abrazó la profesión de Productor Asesor de Seguros desde 1974.

Lo despedimos con afecto.

OMINT



OMINT Smart_Plan 18-35. El primer plan médico para una vida más smart.



**COMPRA
100% ONLINE**



**ACCESO INMEDIATO
CUALQUIER DÍA
DEL MES**



**CONSULTA MÉDICA
POR VIDEOLLAMADA**



**CREDECIAL
PERSONALIZADA
SMART_CARD**

omintsmartplan.com.ar



PERFILES

AGUSTINA DECARRE

ES TESORERA DE FAPASA, FUE DOCENTE DEL CENTRO FEDERAL DE CAPACITACIÓN DE LA FEDERACIÓN, Y UNA ACTIVA IMPULSORA DE LA FORMACIÓN Y PROFESIONALIZACIÓN DEL PAS.

El seguro fue un tema presente en su hogar desde su nacimiento. Su papá fue PAS, en Junín, la ciudad donde Agustina Decarre vive con su familia y desarrolla sus dos profesiones: Productora Asesora de Seguros y contadora pública.

Revista Asegurando (R. A.) : ¿Estado civil?

Agustina Decarre (A. D.): Casada

R. A.: ¿Hijos?

A. D.: Una hija, María, de 9 años

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

A. D.: Cualquier lugar con mar.

R. A.: ¿Tiene algún hobby?

A. D.: Tengo varios y para todos me gustaría tener más tiempo. Me gusta mucho la jardinería, cocinar para mi familia y amigos y leer.

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

A. D.: Una sensación básica, una necesidad sin dudas para mi vida.

R. A.: ¿A qué le teme en la vida?

A. D.: A los problemas de salud.

R. A.: ¿Qué es para usted el amor?

A. D.: El motor de mi vida, por la pareja, mi hija, el trabajo, trato de hacer todo lo que hago con mucho amor.

R. A.: ¿A quién considera su maestro o maestra en la vida o en la profesión?

A. D.: Creo que muchas personas con las que me vinculé personal o laboralmente dejaron una huella o una enseñanza.

Sin dudas mi papá ha sido una gran influencia en cuanto a que admiro

muchas cosas que me ha enseñado sobre todo en lo moral y porque siempre fue un luchador.

R. A.: ¿Qué es lo que más valora de su profesión de PAS?

A. D.: Me gusta mucho el contacto con la gente y poder asesorar. Pensar en las necesidades del otro y enfocarme en una solución acorde a lo que precisa cada uno.

R. A.: ¿Cuáles son algunas de sus canciones favoritas?

A. D.: 'Sin memoria', de Jorge Rojas.

R. A.: ¿Se arrepiente de algo en su vida personal o profesional?

A. D.: No, pienso que cada decisión que tomé en ese momento fue la que sentí.

R. A.: ¿Cuál es su comida preferida?



A. D.: La comida italiana me encanta.

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

A. D.: El último libro que leí es 'El año de las glicinas', de Cristina Loza. El último recital al que fui, fue el de Jorge Rojas, en Buenos Aires y fue muy emocionante.

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

A. D.: En Junín, Provincia de Buenos Aires.

R. A.: ¿Tiene oficina propia?

A. D.: Sí, en Junín.

R. A.: ¿Cuántos empleados tiene?

A. D.: Tres

R. A.: ¿En cuál localidad vive y

qué es lo que más le gusta de la ella?

A. D.: En Junín, y me gusta vivir en una ciudad que me permite sincronizar mis horarios para poder retirar a mi hija de su colegio, almorzar con ella y luego continuar mi jornada laboral y ella con sus ocupaciones.

O poder llevarla a idiomas o baile y ser una mamá presente.

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

A. D.: Fue a través de mi papá que fue productor y comencé a participar en su oficina junto con mi hermano. Lo ayudábamos mientras cursábamos el colegio Secundario.

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

A. D.: Ya me había recibido de Contadora Pública y comencé a participar más activamente en la oficina de

mi padre. Él me motivó para que haga el Curso de Aspirante y desde ese momento ejerzo la profesión.

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

A. D.: Me dedico fundamentalmente en Patrimoniales pero estamos abocados a capacitarnos e ir incursionando en distintos ramos que tienen potencial.

Estoy asociada con mi hermano Marcos que también es PAS y nos interesa explorar distintas opciones de acuerdo a la dinámica del mercado.

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

A. D.: Estamos en un momento donde todos tenemos que contribuir y trabajar para reconstruir el país y el seguro no está exento de este desafío, sino todo lo contrario. Es un momento complejo pero hay

que trabajar con optimismo y compromiso.

Es el momento de demostrar que somos profesionales y que el mercado nos reconoce como el principal canal de ventas y por supuesto el único canal Profesional.

R. A.: ¿Cuáles son los principales perjuicios que causa la inflación, en el seguro y en la economía?

A. D.: Sin dudas nos obliga a un asesoramiento integral enfocado en las sumas aseguradas y los capitales expuestos a riesgo, para permitir proteger adecuadamente el patrimonio de nuestros clientes.

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

TODOS DEBEMOS PONER NUESTRO ESFUERZO EN LA DIFUSIÓN DE ESTE MENSAJE DE CONCIENCIA ASEGURADORA, SOBRE TODO TRABAJANDO CON LOS NIÑOS Y JÓVENES QUE SERÁN LOS RESPONSABLES DE LA REALIDAD EN UN FUTURO CERCANO.

A. D.: Continuar trabajando en educación, que la sociedad pueda ver el seguro como instrumento de protección social.

Se debe poner en relieve la importancia de la cultura aseguradora como forma de construir una sociedad responsable.

Todos debemos poner nuestro esfuerzo en la difusión de este mensaje de conciencia aseguradora, sobre todo trabajando con los niños y jó-

venes que serán los responsables de la realidad en un futuro cercano.

R. A.: ¿Por qué milita en FAPASA?

A. D.: Porque creo que es necesario comprometerse en la construcción de nuestra actividad, pensar en la profesionalización y capacitación como una necesidad, intentar aportar distintas miradas para la defensa y jerarquización de la actividad de los PAS.

R. A.: ¿Tiene algún proyecto profesional para el futuro?

A. D.: Continuar afianzando la Organización que inicio mi padre y continuamos con mi hermano y trabajar para seguir creciendo y haciendo realidad varios proyectos vinculados a esto.



Conducción: Fernando G. Tornato y Marcelo E. Deve



TIEMPO DE SEGUROS

El programa radial del sector asegurador

RADIO ARGENTINA AM 570

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



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

NUEVO

MICROSEGUROS | SALUD



En **Previnca Seguros** innovamos desarrollando "**Microseguros - Salud**" para resolver las necesidades de las personas más vulnerables del país garantizando la protección de sus familias.

◆ Rápida resolución ante un siniestro ◆ Fácil contratación ◆ Plazos acotados

Respaldo y Protección. Siempre!

Seguinos en nuestras redes sociales!  Previncaseguros  Previncaseguros  Previnca Seguros

0810 345 0049
www.previncaseguros.com.ar



LA RESPONSABILIDAD DEL PAS ANTE EL ASEGURADO QUE QUIERE PAGAR MENOS POR SUS SEGUROS

SÓLO LE BASTA AL PAS PRENDER LA TELEVISIÓN POR MEDIA HORA PARA ENTENDER QUE, SI SUS CLIENTES, LOS ASEGURADOS, TAMBIÉN ESTÁN MIRANDO TELEVISIÓN SEGURAMENTE ESTARÁN PENSANDO EN REDUCIR SUS GASTOS EN LOS PRÓXIMOS MESES.

Independientemente de que nunca es sano caer en pánico, se entiende que es la reacción natural de cualquiera que está recibiendo un mensaje de alarma por la situación económica actual del país y se prepara para resistir ante cualquier contingencia que afecte su economía familiar. Ya sea debido al aumento de los precios por la inflación o a la pérdida de ingresos de su negocio en un posible

escenario de recesión o, peor aún, la pérdida de su empleo.

Muchos PAS comentan sobre su preocupación ante el posible comportamiento que pueden tomar algunos asegurados en este contexto que, frente a la necesidad de reducir drásticamente sus gastos, quizás recurrirán a buscar reducir su presupuesto destinado a pagar las primas de sus seguros.



Reducir su presupuesto destinado a pagar las primas de sus seguros no sólo implicaría una pérdida en primas y comisiones sino también su responsabilidad del PAS ante los asegurados que, en su afán de reducir costos, comiencen a prescindir de coberturas que necesitan, o infraaseguren sus riesgos o le soliciten al PAS que abandone a los aseguradores tradicionales y les ofrezca el servicio de otros aseguradores que no tengan la calidad de

servicio que haga sentir cómodo al PAS o que, quizás, no resulten la mejor opción para el asegurado al momento de tener que cobrar un siniestro.

Reducción de gastos del asegurado

Todo empieza con la percepción del asegurado sobre su situación económica en el futuro cercano. Y si hay algo en lo que no se necesita

ser economista para entenderlo es que ninguna familia, o país, puede mantener mucho tiempo sus gastos por encima de sus ingresos.

El asegurado buscará una estrategia para sobrellevar su incertidumbre estableciendo un presupuesto familiar y mantener la disciplina que requiere cumplirlo.

La manera que el asegurado gasta su dinero le ayudará a mantener

estable su situación financiera en lugar de endeudarse. El presupuesto le permite establecer de antemano las prioridades sobre cómo vas a gastar cada peso en función de las prioridades que ha decidido el asegurado.

Es claro que aquellos asegurados que no estén pasando su mejor momento económico, o que se hayan asustado mucho sobre lo que pueda ocurrir los próximos meses, no le alcanzará solamente dejar de ir al cine o al teatro o no comer afuera y limitar sus gastos en paseos de fin de semana y vacaciones.

No dejará de alimentarse pero reducirá un poco la cantidad y mucho de calidad de lo que consume. También los asegurados repensarán cómo enfrentar los crecientes gastos de vivienda. El precio del gas, la luz y el teléfono han aumentado de manera significativa.

Finalmente reconsiderarán sus gastos de transporte. El costo de mantener un auto, pagar el combustible, los peajes y estacionamiento se ha vuelto un tema preocupante y algunos asegurados verán su auto más como un lujo que como una necesidad.

Las familias de los asegurados no pueden dejar de comer. El asegurado seguramente irá al supermercado con una lista de lo que necesita comprar, buscará las marcas más económicas y, para evitar la infla-

“ES CLARO QUE AQUELLOS ASEGURADOS QUE NO ESTÉN PASANDO SU MEJOR MOMENTO ECONÓMICO, O QUE SE HAYAN ASUSTADO MUCHO SOBRE LO QUE PUEDA OCURRIR LOS PRÓXIMOS MESES, NO LE ALCANZARÁ SOLAMENTE DEJAR DE IR AL CINE O AL TEATRO O NO COMER AFUERA Y LIMITAR SUS GASTOS EN PASEOS DE FIN DE SEMANA Y VACACIONES.”

ción, tratará de comprar en cantidades grandes aquellos productos no perecederos que se consumen con frecuencia en supermercados mayoristas.

Pero seguramente sacrificará ir al cine, al teatro, a un restaurante o a alguna otra actividad de entretenimiento.

Es parte de disfrutar la vida pero es algo que considerará en su presupuesto como completamente fuera de lugar si su familia necesita recortar de manera drástica su gasto.

Lo mismo puede decirse de cambiar su teléfono celular por una versión más reciente o moderna, de la televisión por cable o satélite y de Netflix. Se trata de gastos que solamente tendrá en cuenta en el presupuesto familiar cuando no

tengan que sacrificar la vivienda, el auto o la comida.

Un porcentaje importante del gasto se destina a gastos de vivienda. El pago de la cuota del préstamo (o del alquiler) y también los gastos de la casa (agua, electricidad, impuestos municipales, seguro y mantenimiento). Esto además de mantener apagados los electrodomésticos (aire acondicionado), reducir la cantidad de estufas en invierno y apagar las luces de los ambientes que no se estén utilizando.

Si vive alquilado y necesita hacer recortes drásticos en sus gastos, buscará una vivienda más económica y se encargará personalmente de hacer los arreglos necesarios a la vivienda (pintar) para evitar gastos extraordinarios. Por otro lado, si compró una vivienda que no puede mantener buscará venderla y comprar una más económica.

Seguramente la compra de una vivienda más barata reduce la deuda con el banco y el costo seguro de la casa.

Quizás busque un seguro más barato. Algún asegurado modificará el frente de la casa para incluir un local comercial, o tratará de alquilar una habitación o la cochera a un tercero. Esto afectará la cobertura del seguro.

También quien tenga la necesidad de recortar drásticamente sus gas-



Dr. FERNANDO MC LOUGHLIN

tos, considerará la posibilidad de vender su automóvil. El auto se lleva una parte importante de los ingresos familiares.

Tener el auto implica no solamente pagar el plan de ahorro que le permitió financiarlo sino también el seguro, el combustible, los peajes y el mantenimiento. El combustible es un gasto importante.

Hay que tener en cuenta que vender un auto con un plan de ahorro que no se haya saldado todavía puede ser una alternativa para saldar una deuda y comprar uno usado más barato. Si puede quedarse con el auto seguramente buscará

“QUIEN TENGA LA NECESIDAD DE RECORTAR DRÁSTICAMENTE SUS GASTOS, CONSIDERARÁ LA POSIBILIDAD DE VENDER SU AUTOMÓVIL. EL AUTO SE LLEVA UNA PARTE IMPORTANTE DE LOS INGRESOS FAMILIARES.”

conseguir un lugar donde hagan los mantenimientos y cambien aceites y filtros a un precio económico.

Esto por cuanto, al igual que con el hogar, un automóvil mantenido adecuadamente ayuda a evitar gas-

tos extraordinarios en reparaciones mucho más costosas.

Pero también buscará reducir el costo del seguro. El cliente pedirá varias cotizaciones del costo de las primas del seguro de varias aseguradoras antes de tomar una decisión o buscará cambiar de plan.

Responsabilidad del PAS

A muchos PAS le preocupa que, en función de esta búsqueda de reducir gastos, sus recomendaciones como asesor sean desoídas por un asegurado deseoso de pagar menos y como consecuencia de ello no quiera actualizar las sumas asegura-

Creada por un grupo de Organizadores en 1965, AOSS es la primera y hasta el momento única institución de su tipo en el mercado, con 53 años de trayectoria y de vinculación ininterrumpida con el Grupo Sancor Seguros.

Como entidad que nuclea a los Organizadores del Grupo Asegurador N° 1 de Argentina, AOSS les brinda apoyo y respaldo en su actividad, así como medios de asistencia y beneficios sociales que también incluyen a su núcleo familiar.



www.aoss.com.ar

“A LOS EFECTOS DE CUBRIR SU RESPONSABILIDAD, EN LOS TIEMPOS DE INFLACIÓN Y AUMENTO DEL PRECIO DEL DÓLAR (DESVALORIZACIÓN DEL PESO) QUE NOS TOCA VIVIR, EL PAS DEBE ASESORAR A SUS ASEGURADOS SOBRE LA IMPORTANCIA DETERMINAR CORRECTAMENTE LAS SUMAS ASEGURADAS (DE LOS BIENES A ASEGURAR Y DE LAS PREVISTAS PARA EL CASO DE RESPONSABILIDAD CIVIL) ADEMÁS DE INFORMAR AL ASEGURADO SOBRE LAS MEJORES OPCIONES DE COBERTURA Y SOBRE LOS INDICADORES DE MERCADO DE LAS COMPAÑÍAS QUE LE OFRECEN COBERTURA.”

das de sus pólizas, o quizás le pida migrar de coberturas amplias hacia coberturas más restrictivas que las que siempre ha tenido o le pida cambiar de aseguradora por otra más barata pero con peores indicadores de mercado (SSN) que los de la aseguradora que ya tenía.

Por supuesto que, por la característica aleatoriedad de los seguros, si el asegurado no sufre ningún siniestro no habrá problemas ni para el asegurado ni para el PAS.

Pero, si no hay suerte, y el asegurado sí tuvo un siniestro y no es indemnizado, o es indemnizado sólo parcialmente, el asegurado puede querer atribuirle el daño patrimonial que sufrió por no cobrar su reclamo a la aseguradora a la responsabilidad civil profesional del PAS.

Le atribuirá a la culpa del PAS, como error en su asesoramiento, su imposibilidad de recuperar del seguro.

Es verdad que el PAS debe ser diligente en sus funciones pero no debemos perder de vista que es un intermediario. Promueve la celebración de contratos de seguros, poniendo en contacto a los contratantes (asegurados y aseguradoras).

No se constituye en parte del contrato ni en representante de alguno de los contratantes.

El PAS facilita y procura el acuerdo, realizando una actividad meramente material y no esencialmente jurídica. Las regulaciones vigentes lo califican como un intermediario que, respecto a los seguros que a través de su persona se contratan, carece de facultades decisorias y no actúa por ninguna de las partes del contrato, ni decide por alguna de ellas.

Los PAS son terceros respecto del contrato que concluyen. Los PAS no garantizan a las partes del contrato de seguro (asegurados y aseguradoras) el cumplimiento de las obligaciones asumidas cada parte con su contraparte.

En este sentido, el productor asesor de seguros no es garante ni del pago de las primas que debe pagar el tomador ni tampoco es garante del cumplimiento de las obligaciones de la entidad aseguradora.

Sería una obligación de garantía que el PAS no tienen la obligación de prestar, ni por la ley 22.400, ni por la ley 20.091, ni por el CCC, ni por el artículo 40 de la Ley de Defensa del Consumidor.

La vinculación que puede dar lugar a causar la responsabilidad civil por un daño por mal asesoramiento es contractual. El PAS tiene en la práctica una doble vinculación contractual, ya que se vincula con el asegurado y también con el asegurador.

Pero los Productores Asesores de Seguros sí son responsables, frente a las partes del contrato de seguro en que han intermediado, por el incumplimiento de las obligaciones que les impone la ley.

En ese sentido, la Ley 22.400 establece una serie de obligaciones del productor respecto del asegurado, que se resumen en la obligación de asesorarlo adecuadamente.

Si ese asesoramiento no es ejecutado de la manera exigida por la ley, el productor asesor de seguros será responsable por los daños que ocasionen esa falta de asesoramiento o un asesoramiento deficiente.

Vale la pena recordar que la citada norma, en su artículo 10, establece expresamente que los PAS deben “informar a la entidad aseguradora acerca de las condiciones en que se encuentre el riesgo y asesorar al asegurado a los fines de la más adecuada cobertura” y “...comunicar a la entidad aseguradora cualquier modificación del riesgo de que hubiese tenido conocimiento”.

Además debe el PAS “asesorar al asegurado durante la vigencia del contrato acerca de sus derechos, cargas y obligaciones, en particular con relación a los siniestros” y “en general ejecutar con la debida diligencia y prontitud las instrucciones que reciba de los asegurables, asegurados o de las entidades aseguradoras, en relación con sus

“EL ASEGURADO PUEDE QUERER ATRIBUIRLE EL DAÑO PATRIMONIAL QUE SUFRIÓ POR NO COBRAR SU RECLAMO A LA ASEGURADORA A LA RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL DEL PAS. LE ATRIBUIRÁ A LA CULPA DEL PAS, COMO ERROR EN SU ASESORAMIENTO, SU IMPOSIBILIDAD DE RECUPERAR DEL SEGURO.”

funciones”.

Incumplir estas obligaciones tiene consecuencias. La antijuridicidad, o sea el cumplimiento por parte del PAS de estas normas que regulan su actividad, sumados a la relación de causalidad entre el daño sufrido por el asegurado y el daño causado por el PAS (siniestro impago y daño al patrimonio del asegurado) sumado también al factor de atribución (que el PAS haya obrado con dolo o culpa), puede ser una combinación explosiva para el PAS y el disparador de su responsabilidad civil ante el daño causado al asegurado por su mal asesoramiento.

La prueba del asesoramiento

A los efectos de cubrir su responsabilidad, en los tiempos de inflación y aumento del precio del dólar (desvalorización del peso) que nos toca vivir, el PAS debe asesorar a

sus asegurados sobre la importancia determinar correctamente las sumas aseguradas (de los bienes a asegurar y de las previstas para el caso de responsabilidad civil) además de informar al asegurado sobre las mejores opciones de cobertura y sobre los indicadores de mercado de las compañías que le ofrecen cobertura.

Pero puede ser el caso extremo que, el asegurado, aún advertido de los riesgos de una deficiente contratación no quiere pagar los seguros que realmente necesita.

O contratarlos con una aseguradora que no recomienda el PAS. En esos casos siempre es recomendable, aunque a veces es difícil de cumplir en la práctica comercial, que el PAS deje constancia de esta circunstancia o, mejor aún, que el mismo cliente deje manifestado por escrito que ha sido asesorado y que limita su petición de seguros a tal o cual pauta o tal o cual aseguradora.

De esta manera el PAS tendrá un instrumento para probar la negativa del cliente a seguir su asesoramiento como PAS y tener herramientas para evitar, no sólo el reproche judicial, sino que podrá defenderse del descrédito de una injusta acusación del asegurado que diga “no es mi culpa lo que me pasó sino que fue mi PAS quien no me avisó”.

DIRIGENTES DE TODO EL PAÍS, AGASAJADOS POR RÍO URUGUAY SEGUROS



El jueves 6, por la noche, las autoridades de Río Uruguay Seguros (RUS) ofrecieron una cena de camaradería a los dirigentes de las APAS de todo el país y a los miembros del Consejo Directivo de FAPASA, reunidos en Concepción del Uruguay con motivo de la reunión

del Consejo Federal de la Federación en la localidad de Concepción del Uruguay. El encuentro se llevó a cabo en la sede de la Aseguradora.

El presidente del Consejo de Administración de RUS, Juan Carlos Lucio Godoy, ofreció unas palabras

de bienvenida a los representantes de los PAS en las que resaltó el papel de los productores asesores en el mercado asegurador argentino. Luego, el presidente de FAPASA, Jorge L. Zottos, agradeció los elogiosos conceptos de Godoy para con la profesión y se refirió al intenso trabajo de la Federación para la defensa de los derechos de los PAS, los asegurados y el crecimiento y profesionalización del mercado.

Para finalizar, tanto Godoy como Zottos intercambiaron presentes como símbolo de agradecimiento entre ambas instituciones.

FAPASA EN LA CENA POR EL 85 ANIVERSARIO DE LA SEGUNDA



El Presidente de FAPASA, Jorge Luis Zottos, fue invitado a la cena conmemorativa del 85 Aniversario del Grupo Asegurador La Segunda.

El evento se realizó el 19 de octubre

en la localidad de Rosario, Provincia de Santa Fe.

En las imágenes, el Presidente de FAPASA con Isabel Larrea, Presidente del Grupo Asegurador La

Segunda; Alejandro Asenjo, Gerente General de la Compañía, Carlos Wehimuller, Gerente SEGSER S.A. miembro del Grupo Asegurador La Segunda, y Horacio Levi, Director de Todo Riesgo.

PREVINCA SEGUROS ACOMPAÑANDO A SUS DEPORTISTAS



Previnca Seguros, felicitó a su asegurada, Clyde Belén Hoyos, por haber obtenido Medalla de Oro en el “ITF World Championship”, disputado en la ciudad de Buenos Aires.

Para la pequeña santiagueña de 7 años, el Síndrome de Morquio no es un impedimento para superarse y demostrar que se puede, tras obtener los títulos “Blanco Punta Amarilla Forma Femenino Masculino Infantiles” y “Blanco Punta Amarilla Habilidades Mixtas Femenino Masculino Infantiles” en la categoría “Taekwondo Adaptado”.

mento para superarse y demostrar que se puede, tras obtener los títulos “Blanco Punta Amarilla Forma Femenino Masculino Infantiles” y “Blanco Punta Amarilla Habilidades Mixtas Femenino Masculino Infantiles” en la categoría “Taekwondo Adaptado”.

RIVADAVIA INAUGURÓ UNA NUEVA OFICINA EN SALTA



El Centro de Atención de Salta de Seguros Rivadavia se mudó a un nuevo espacio, más amplio y cómodo, ubicado en Mendoza 1087, esquina Esteco, en la ciudad de Salta Capital. Su gerente es Romina Galvalisi y el horario de atención al público del Centro de Atención es de lunes a viernes, de 9 a 16 horas.



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

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

COOPERACION SEGUROS

www.cooperacionseguros.com.ar

NUEVOS DESARROLLOS TECNOLÓGICOS DE SANCOR SEGUROS



La Aseguradora implementó un novedoso servicio para que solicitar asistencia al vehículo esté al alcance de la mano.

Desde hace unos años, el celular dejó de ser simplemente un teléfono para convertirse en una especie de computadora de bolsillo que las personas usan para realizar una gran diversidad de acciones en cualquier momento y lugar. Atento a ello y en el marco de un proceso de transformación digital,

Sancor Seguros incorporó un nuevo servicio asociado a sus coberturas de Automotor, que permite al asegurado solicitar asistencia al vehículo mediante su app mobile o por WhatsApp y seguir en todo momento la ubicación de la grúa.

En efecto, cuando el cliente necesita pedir el servicio de asistencia al vehículo, además de disponer de la tradicional línea gratuita 0800 333 2766, puede hacerlo mediante la aplicación

de Sancor Seguros o por WhatsApp al (03493) 15 520 650.

La app le permitirá dar su georreferenciación e informar sobre el tipo de problema que tiene. Una vez solicitado el servicio, recibirá por SMS la confirmación de que la grúa está en camino y podrá acceder a un link para seguir, en todo momento y en tiempo real, la ubicación de la grúa. Cabe aclarar que se trata de un servicio disponible en determinadas regiones y ciudades. “Esto reduce en gran medida el estrés que genera la incertidumbre de no saber cuánto demorará en llegar el auxilio, y en términos generales, se trata de servicios que contribuyen a simplificar la vida de las personas.

De esta forma, continuamos a la vanguardia tecnológica, brindando un servicio de excelencia a nuestros asegurados”, comentaron desde la Aseguradora.

BAJÓ LA ACCIDENTABILIDAD LABORAL EN LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN 2017

Según datos de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo, actividades normalmente de alto riesgo registraron descensos significativos en sus índices de accidentabilidad laboral. Son los casos de los sectores de Agricultura (3,5%), Industria Manufacturera (5,4%), Transporte (8,5%) y Minería (14%), entre las principales.

Si bien el descenso de la accidentabilidad en el sector de la Construcción en

el orden del 2% es un dato alentador, el informe refleja también que sigue siendo la actividad económica más riesgosa, con un índice de incidencia de 93,5 Accidentes de Trabajo (AT) y Enfermedades Profesionales (EP) cada 1000 trabajadores cubiertos (en 2016, la tasa fue de 95,6/1000).

El sector de “Finanzas, seguros, inmuebles y servicios a empresas” es la actividad con menor incidencia de

AT y EP: mientras en 2016 registraba un índice de 22,8 AT y EP cada 1000 cubiertos, en 2017 el valor descendió a 21,7. Lo que se traduce en una reducción de 4,9% de un año a otro.

Todo esto en el marco de un aumento de más del 1% en el número de trabajadores cubiertos por el sistema de riesgos del trabajo (de 9.634.007 a 9.757.285).

PROGRAMA DE INCENTIVOS DE LA EQUITATIVA DEL PLATA



En un desayuno de trabajo encabezado por Carlos Grandjean, presidente de La Equitativa y con el objetivo de realzar la figura del Productor Asesor de Seguros como la mejor alternativa para contratar un seguro, brindar más y mejores herramientas comerciales a la red y aprovechar las nuevas herramientas disponibles en materia de Comunicación Digital para lograr

mayor visibilidad de marca, La Equitativa del Plata presentó la nueva campaña del Productor Equitativo y la edición 2018/2019 del Programa de Incentivos del Productor Equitativo - PIPE, ratificando el compromiso de trasladar a los asegurados por medio del PAS, los mecanismos necesarios para facilitar y agilizar todo tipo de gestión y trámite.

Carlos Grandjean realizó un repaso de la actualidad de la empresa y sus objetivos a mediano plazo, así como también las perspectivas del nuevo año reafirmando los 3 pilares fundamentales de esta compañía de seguros de capitales nacionales con más de 120 años de trayectoria: “1. Confianza: la trayectoria, el conocimiento del negocio, la solvencia financiera y los pagos de siniestros tanto a asegurados como a terceros. 2. Atención

personalizada y 3. Foco en el PAS: Toda nuestra estrategia comercial orientada al PAS. No operamos con venta directa, ni operamos con agentes institorios.”

Por su parte, Gustavo Falke, gerente comercial de la Cía., presentó la segunda edición del Programa de Incentivos - Productor Equitativo “PIPE 2018/19” e hizo un repaso del éxito logrado en la primer edición. “El Programa está destinado a los Productores Asesores y tiene como objetivo incrementar las carteras de seguros nuevos de las ramas de Automóviles, Motos, Combinados Familiares y Accidentes Personales además del incentivo a emitir las pólizas a través del sistema on line implementado. Los premios son viajes nacionales e internacionales y órdenes de compra entre otros.”

EL GRUPO SAN CRISTÓBAL PREMIÓ A 80 PAS CON UN CRUCERO POR EL MEDITERRÁNEO



La segunda versión del programa “Todos a Bordo”, llevó a los ganadores a recorrer Italia, Grecia, Albania y Croacia. La iniciativa tenía por objetivo potenciar las

ventas y proponer una instancia más de acercamiento con el PAS.

Lejos de los escritorios y la rutina, los 10 días de viaje permitieron a los directivos de la aseguradora realizar una escucha activa del canal, conocer y atender sus inquietudes, brindándoles la posibilidad de compartir y retroalimentarse de experiencias.

Los productores debían hacer crecer su cartera, con respecto al mismo periodo del año anterior, bajo la condición, también, de alcanzar un mínimo de 9 pólizas nuevas de seguro de retiro. Los participantes quedaron divididos en 3 categorías diferentes, basadas en la producción.

IMPORTANTE DONACIÓN DE SEGUROS RIVADAVIA AL HOSPITAL MATERNO INFANTIL DE LA LOCALIDAD DE AZUL



A través de su Fundación Raúl Vázquez, Seguros Rivadavia donó un termociclador en tiempo real valuado en más de 800 mil pesos para ser utilizado en la realización de diagnósticos virológicos de infecciones respiratorias y líquido cefalorraquídeo, como así también para la rápida detención de infecciones bacterianas.

La entrega se formalizó en un acto realizado en el Hospital (al que acuden mensualmente cerca de 8 mil pacientes de distintas ciudades del centro de la Provincia de Buenos Aires) y contó con la presencia de su Director Ejecutivo, Dr. Augusto Carella; su Directora Asociada, Dra. Paola Mendiola; y la Jefa de Laboratorio, Dra. Silvia Larre.

En representación de Seguros Rivadavia, se hicieron presentes la Sra. Lidia Rizzo, Gerente General de la Fundación; el Sr. Julio Guerrero, Vicepresidente de la compañía; el Cr. Martín Casares, Gerente de Administración y Finanzas; y el Lic. Leandro Principato, Gerente

de los Centros de Atención Tandil y Necochea; quienes realizaron la entrega formal de los donativos.

La Fundación Raúl Vázquez fue creada el 14 de julio de 1983, siendo sus principales aportantes Seguros Rivadavia y sus empleados. La misión de la entidad es brindar asistencia a la niñez carenciada, dando prioridad a las necesidades de salud y educación.

Su nombre se debe a quien fuera presidente de la Aseguradora en el año de la primera donación, destacándose por su espíritu solidario y su corazón puesto siempre en los más necesitados.

GRUPO SANCOR SEGUROS VUELVE A INTEGRAR LA MESA DIRECTIVA DEL PACTO GLOBAL DE NACIONES UNIDAS



Durante la 6ta Asamblea Nacional de la Red Argentina del Pacto Global “Unidos para el Mundo que Queremos”, que congregó a 148 personas

representantes de casi 110 organizaciones miembros de la Red, el Grupo Sancor Seguros fue nuevamente votado para integrar la Mesa Directiva.

El encuentro contó con la presencia de Andrea Ávila, Presidenta de la Red Argentina; Gabriela Agosto, Secretaria Ejecutiva del Consejo Nacional de Coordinación de Políticas Sociales y Flavio Fuertes, Coordinador de la Red Argentina del Pacto Global. El Grupo Sancor Seguros, por su parte, estuvo representado por Betina Azugna, Gerente de RSE, quien expuso los resultados a los que se arribaron en el grupo de trabajo “Empresas y Derechos Humanos”, presidido por la Aseguradora.

CON MÁS DE 2.500 ATLETAS SE REALIZÓ LA CARRERA SOLIDARIA DE LA SEGUNDA



El 30 de septiembre, desde las 9 de la mañana, partiendo desde el Monumento Nacional a la Bandera, en Rosario, se llevó a cabo una nueva edición de la Carrera Solidaria de La Segunda, a total beneficio de Unicef.

La carrera tuvo cuatro modalidades para que nadie se quede afuera: Circuito para Niños, Caminata de 2 km y Carreras de 7 y 15 km.

Con esta cuarta edición de la Maratón Solidaria La Segunda no sólo se propone reforzar su alianza con Unicef, también busca brindar un espacio de esparcimiento y vida saludable para toda la familia.

NUEVOS PLANES ABIERTOS

INTEGRAL DE COMERCIO

Ofrecemos la opción de elegir las coberturas de acuerdo a las características de la actividad que se realice. Contamos con Cobertura a Primer Riesgo Absoluto.

Para más información sobre nuestros productos ingresá a: www.colonseguros.com.ar

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

Nº de inscripción en SSN
0861

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

 **SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

ADELANTADOS Y RETRASADOS TECNOLÓGICOS

MENOS DE DOS AÑOS ATRÁS, SE DECÍA QUE EL SECTOR ASEGURADOR ESTABA ATRASADO EN LA INCORPORACIÓN DE TECNOLOGÍA Y QUE VENÍA CON RITMO CANSINO DETRÁS DE ENTRE OTROS, LOS MERCADOS FINANCIEROS, LOS DE LA COMUNICACIÓN, LOS “RETAILERS” Y OTRAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS.

Pero a partir de 2017, las cosas empezaron a tener un acelerado desarrollo, permitiendo que en menos de un año y medio, se desplegaran una importante cantidad de recursos tecnológicos, que bien mirados, sorprenden por su dimensión y alcance.

Los cambios en los sistemas núcleo y otras arquitecturas en muchas aseguradoras, la aparición masiva de las aplicaciones para clientes y productores, la telemática e Internet de las cosas, las compañías digitales, los productores o brokers digitales y tantos otros aspectos, han revolucionado el sector asegurador.

Este despliegue también ha impactado en las formas de llegar a los clientes, modificando los

medios de distribución de los servicios de seguros y como es lógico, modifica el negocio y los hábitos de los distintos vectores comerciales, entre los cuales por supuesto, se encuentran los productores asesores de seguros.

Podemos decir que se han cumplido los “principios generales” de la irrupción tecnológica cuando se dice que su aparición es rapidísima, inexorable, disruptiva, sorpresiva y de magnitud.

Su rapidez es innegable en la medida que en tan poco tiempo, temas que eran desconocidos dos años atrás, ya suenan como viejos o reiterados en los medios especializados y en las conversaciones de los principales protagonistas del mercado (aplicaciones mó-



viles, telemática, omnicanalidad, nube, chatbots, inteligencia artificial, etc.).

Esta misma situación puede decirse de lo sorpresivo ya que los cambios se han ido cristalizando en casi todas las aseguradoras y en no pocos comercializadores.

Quedan tres aspectos que vale la pena analizar un poco más. La inexorabilidad es el primero. Los cambios han venido y seguirán haciéndolo. De esto no hay ninguna duda. El mundo asegurador global está trabajando intensamente y con importantes inversiones en desarrollar todas las potencialidades que las nuevas tecnologías ofrecen.

Muchos países son campos aptos

EL MUNDO ASEGURADOR GLOBAL ESTÁ TRABAJANDO INTENSAMENTE Y CON IMPORTANTES INVERSIONES EN DESARROLLAR TODAS LAS POTENCIALIDADES QUE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS OFRECEN.

para experimentar su aplicación práctica que luego, se replican en otros mercados donde las mismas empresas aseguradoras o tecnológicas actúan.

El otro aspecto de esta inexorabilidad es la mentalidad de algunos aseguradores, productores o brokers y canales varios, que tienden a instalarse lo más pronto posible en el futuro, buscando posicionarse como líderes de esta

innovación. En el país ya tenemos varias aseguradoras que han lanzado o están por lanzar sus compañías digitales. Algunas compitiendo con el canal tradicional de productores y otras contemplando su inclusión, pero siempre desde las nuevas formas de conexión digital con los clientes.

No pocos productores han iniciado también este camino, algunos de ellos, hace bastante más de dos años, para convertirse en verdaderos “brokers digitales” llegando al mercado de los nuevos compradores con una variada oferta de seguros.

Grandes organizadores, acá y en otras partes del mundo, pertrechan a sus productores con herramienta tecnológica (cotizadores con

comparadores de precios, chat, aplicación móvil, administrador de carteras, etc.) para adecuarse a los nuevos tiempos, brindando un variado menú de servicios que se acomodan mejor a las nuevas exigencias de los asegurados.

Nos quedan por recorrer dos conceptos que posiblemente son los que generan mayores discusiones y valoraciones desencontradas: la disrupción y la magnitud. Las dos se encuentran indisolublemente ligadas.

El alcance disruptivo nos lleva a tratar de responder al interrogante de si esta ola tecnológica reemplaza y desplaza a las actuales formas de relación entre clientes, aseguradoras y productores (y otros comercializadores) instalando nuevos modelos, o por lo contrario, lo existente hasta aquí seguirá por mucho tiempo, ya que los consumidores de seguros están acostumbrados a las formas tradicionales de adquisición, con pocas excepciones.

La magnitud, es poder determinar hasta dónde estos cambios abarcan una importante porción del mercado y la conquistan, aumentando el número de lo que podríamos llamar los nuevos compradores versus los compradores tradicionales.

Pero los cambios se avecinan y aquí lo difícil de pronosticar es la

EN EL PAÍS YA TENEMOS VARIAS ASEGURADORAS QUE HAN LANZADO O ESTÁN POR LANZAR SUS COMPAÑÍAS DIGITALES. ALGUNAS COMPITIENDO CON EL CANAL TRADICIONAL DE PRODUCTORES Y OTRAS CONTEMPLANDO SU INCLUSIÓN, PERO SIEMPRE DESDE LAS NUEVAS FORMAS DE CONEXIÓN DIGITAL CON LOS CLIENTES.

rapidez de los mismos. Y creo que éstas (entre otras) son sus señales más visibles.

La primera de todas y que es imposible de cuestionar (y de parar) es la llegada de las nuevas generaciones y la importancia sustancial que la tecnología tiene en estos nuevos compradores. Estos llamados nativos digitales, han modificado, gracias a la tecnología, los modos de relación social, las formas de comunicación e interacción, de acceder a la información, de establecer vínculos y de comprar y de vender.

El celular ha tomado un lugar privilegiado como mediador de estas relaciones y por ahora nada parece destramarlo. A esos jóvenes yo agregaría a los viejitos más o menos tecnológicos, que hacen un excelente uso instrumental (cada vez más) de estas mismas herramientas.

La segunda, es que el “servicio del seguro” entendido como un todo, se está modificando rápidamente ya que la tecnología le va dando nuevas facetas: la facilidad en acceder a la información, la rapidez de respuesta, la prescindencia de traslados de personas y papeles, la simplificación de los trámites tanto de contratación como de denuncias de siniestros, el rápido envío digital de la póliza, la facilidad en las formas de pago, el acceso a todos los datos de las coberturas, los pedidos de ayuda, aclaraciones, informaciones o datos sobre sus pólizas a través de aplicaciones, son realidades concretas que hasta hace relativamente poco tiempo no existían.

La tercera, es que todos estos cambios tienen en las propias compañías aseguradoras sus más importantes propulsores. La automatización y simplificación de procesos, el lanzamiento de nuevos productos o la diferenciación de los actuales con mayores beneficios, la incorporación de nuevas tecnologías en la evaluación de riesgos y la liquidación de siniestros, los modos de dar mejores servicios a los clientes, de cómo facilitar los trámites, brindarles información y asesorarlos más convenientemente, son algunos de los tópicos en los que están trabajando arduamente.

A su vez, transmiten como una polea estos cambios a los productores



Lic. LUIS MADE

res y a los propios clientes a través de las nuevas formas de contacto como son las páginas web y las aplicaciones móviles.

La cuarta, es que los productores de avanzada, están ya inmersos en estos cambios y llevando la delantera al resto para posicionarse del mejor modo posible en este nue-

vo mercado y afianzarse aún más a medida que el mismo se vaya consolidando.

La foto y la película

La película, tal como lo vengo relatando tiene no sólo un nuevo guión sino que se van sumando paulatinamente protagonistas y

los mismos a su vez, van modificando la trama.

Los personajes principales (las compañías y los intermediarios) vienen de muchos años de quietud, hasta que la tecnología los alcanzó tal como sucede con la sociedad y diversas actividades económicas. Entre los actores principales debe-



Productor Equitativo:

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

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

La Equitativa. Nosotros, nuestros productores y vos.



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



LA EQUITATIVA
COMPAÑÍA DE SEGUROS

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

mos también ubicar a los clientes actuales y potenciales de seguros. La casi totalidad de las compañías se han adaptado rápidamente a esta nueva realidad y eso se verifica en los cambios relevantes en los sistemas que ahora usan la tecnología como soporte de los recursos comerciales y en mejoras del servicio, la administración y la operación.

Los productores de seguros, a su vez, están, en términos generales, atrasados en este proceso evolutivo con destacadas excepciones como hemos expresado.

Existe resistencia a entender que éste es un cambio de paradigma y muchos tienen la percepción de que están sufriendo una amenaza a su actividad.

En el pasado el productor lograba construir un muro entre la compañía y el cliente, lo que le daba absoluta exclusividad en la relación con ese cliente.

Hoy, a través de las aplicaciones móviles y las páginas web las compañías permiten y promueven un contacto directo con el cliente, en pos de brindarle un mejor servicio y por otro, los medios digitales, los buscadores y los diversos oferentes en la red, les permiten a los clientes indagar e informarse por fuera del vínculo con el productor.

Por otro lado de conversaciones

LA CASI TOTALIDAD DE LAS COMPAÑÍAS SE HAN ADAPTADO RÁPIDAMENTE A ESTA NUEVA REALIDAD Y ESO SE VERIFICA EN LOS CAMBIOS RELEVANTES EN LOS SISTEMAS QUE AHORA USAN LA TECNOLOGÍA COMO SOPORTE DE LOS RECURSOS COMERCIALES Y EN MEJORAS DEL SERVICIO, LA ADMINISTRACIÓN Y LA OPERACIÓN.

con gerentes de diversas compañías surge que son muy pocos los productores que informan o promocionan el uso de las aplicaciones móviles entre sus clientes.

Para ellos esto respondería a que algunos no incorporado el valor adicional que estas facilidades agregan al producto que venden y otros desconfían, pensando que a través de este instrumento la aseguradora avance sobre el cliente.

En cierta contradicción con esto, como los productores no están aislados de la sociedad y repiten los modelos de comunicación social y familiar, crecientemente mediatizan sus vínculos con los clientes a través del celular con elevada utilización del “whatsapp” como modo de dar respuesta a la simplicidad e inmediatez reclamada por los clientes en todos los aspectos que alcanzan sus seguros. Estos intercambios incluyen co-

tizaciones, envío de datos, documentos o fotos, envío de póliza y las respuestas a los requerimientos post venta.

A ello podemos agregar las páginas web de los propios productores (no todos, claro) que les permiten a los clientes hacer consultas “on line” en tiempo real o a través de multicotizadores evaluar el costo de sus seguros, con asesoramiento incluido.

El tercer componente de esta foto son los clientes de seguros, repartidos en tres segmentos principales: los que valoran la interacción digital exclusivamente a distancia (incluyendo chats, teléfono o call center), los que valoran los aportes de la tecnología pero que prefieren tener una persona con quien dialogar (y si es conocido mejor) y los que siguen privilegiando el contacto personal, el cara a cara y las formas tradicionales de asesoramiento y servicio.

Lo difícil en este último pelotón es dar porcentajes de cuántos están en cada una de las categorías. Pero se puede hacer un vaticinio de cómo avanza al menos una parte de la película: irán permanentemente creciendo los primeros y disminuyendo los últimos.

La incógnita es la amplitud o escasez de los que se ubican en el medio.



**Protegemos aquello
que más te importa**



0810 999 3200
www.seguosrivadavia.com

Seguinos en:  



Descargá nuestra
aplicación.



Disponible para Android,
iOS y Windows Phone.



FALLOS JUDICIALES COMENTADOS PARA SER COMENTADOS

**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 despunta 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 afecta-

ción 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 SA S/Quiebra S/Incidente De Verificación de Crédito por Torres Mario Antonio.

Comentario

Un caso interesante para analizar como una cuestión puede resolverse por una cuestión de dimensiones. O tal vez, en función de conductas inadecuadas.

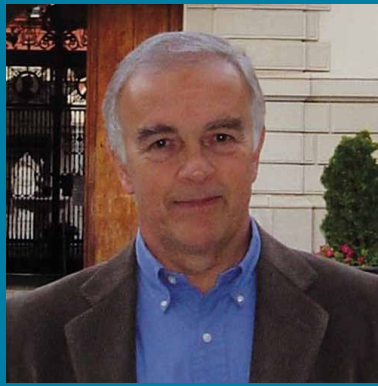
La franquicia es casi tan vieja como el seguro. Ello en razón de haber advertido muchas ventajas que pueden surgir de su utilización. Para recordar algunas:

1º) Tiene un efecto positivo en cuanto a la actitud previsora del Asegurado, que sabe que, en caso de siniestro, su bolsillo deberá afrontar parte del perjuicio;

2º) Puede dar lugar a mejores precios del seguro, nacidos de la menor exposición del Asegurador, y de un estudio de qué magnitudes de daño patrimonial pueden ser soportadas o toleradas razonablemente por el Asegurado;

3º) Puede ser en ocasiones la forma en que el Asegurado puede obtener cobertura.

Un problema que puede interferir en estos conceptos es el de los seguros obligatorios, dado que su problemática excede de las decisiones que pueden acordar Asegurado y Asegurador. Allí hay razones de orden o



Dr. EDUARDO TORIBIO

conveniencia pública que procuran el resarcimiento de un daño apuntado más a la víctima que a las partes del contrato.

El caso que aquí se resuelve se enmarca en lo que dije anteriormente sobre conductas inadecuadas. Aquí se trata de la cobertura del sistema ferroviario, y el seguro está a cargo de un concesionario en virtud de la exigencia del pliego de licitación.

Normalmente en una actividad de tanta envergadura económica podría ser técnicamente buena una franquicia elevada. Y paso a explicarlo: la estadística de accidentes daría como resultado una cantidad de daños personales (muertes y heridas) significativa.

Cuando se da una circunstancia como esa, se podría decir que es un costo previsible y, por lo tanto, se puede cargar a los gastos de explotación y, consecuentemente, a la tarifa. Podría entenderse que una empresa de la importancia patrimonial que cabe esperar para esa actividad, podría absorber aquellos daños menores y sólo contratar un seguro para los picos (o siniestros catastróficos).

Y ahí es donde encontramos los problemas. Si el concesionario no puede aumentar su tarifa y, por el contrario, recibe un subsidio, esa mecánica no puede aplicarse.

Si la empresa no posee la capacidad patrimonial suficiente para cubrir por sí aquella siniestralidad previsible, debería cubrirlos mediante el seguro. Un seguro que resultaría mucho más caro que el que cubriera sólo los grandes siniestros.

La capacidad económico financiera de la empresa puede imaginarse si nos fijamos que este juicio tramita ante el tribunal de su QUIEBRA. La realidad es que el órgano estatal concedente del servicio no debió aceptar que la cobertura tomada pudiera satisfacer el requerimiento de seguro obligatorio del pleito.

Esa omisión del concedente termina haciendo caer en la picota a la Aseguradora, cuando esta simplemente otorgó la cobertura que le solicitara el concesionario.

No le correspondía oponerse a ese pedido, especialmente porque la misma había sido aceptada por el organismo oficial respectivo.

Esa sería una buena advertencia para las Aseguradoras frente a la cobertura de seguros obligatorios. Si el resultado de la misma en un pleito diera como resultado una sentencia irrisoria, corren el riesgo de pagar mucho más allá de lo previsto.

**DAÑOS Y PERJUICIOS:
RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL.
COMPRAVENTA.
AUTOMOTORES.
VENTA POR CONCESIONARIA.
ENGAÑO.
RESPONSABILIDAD POR EL HECHO DEL
DEPENDIENTE. PROCEDENCIA.**

Cuando, como en el caso, se encuentra fuera de discusión que un empleado de la concesionaria demandada tomó contacto con el actor y se hizo de su dinero haciéndole creer que había celebrado con aquella el contrato de compraventa de un vehículo que es motivo del sub lite, procede determinar que la empleadora aquí demandada es responsable por los daños derivados del ilícito cometido por quien fuera su empleado.

Ello así, cabe referir que la conducta del accionante fue menos prudente de lo que debiera haber sido, en especial si se tiene en consideración la importancia de las sumas en cuestión.

Es que sí debe considerarse negligente su decisión de no hacer el depósito por sí mismo y, sobre todo, riesgoso el hecho de no haber constatado que el número de cuenta en el que ese depósito se había efectuado fuese alguno de los que, según su propia narración de los hechos, les

fue informado por correo electrónico días antes del encuentro con el empleado. Esa conducta negligente del actor no exime de responsabilidad a dicho empleado y, en consecuencia, tampoco libera a la concesionaria de su responsabilidad refleja.

Ello así, en tanto las conductas de ambos fueron determinantes y necesarias para producir el menoscabo patrimonial que sufrió el actor.

Tal circunstancia determina que, tanto uno como otro comportamiento, asuman el carácter de antecedentes con-causales determinantes de la provocación del daño, lo cual autoriza a considerar configurado un supuesto de “conurrencia” de culpas o de factores de atribución de responsabilidad, conurrencia que impone distribuir entre los copartícipes las consecuencias perjudiciales del evento dañoso (cfr. Bustamente Alsina, “Teoría General de la Responsabilidad Civil”, Ed. Abeledo-Perrot, Bs. As., 1986, págs. 257/8, íd. Belluscio, “Código Civil Comentado, Anotado y Concordado”, Ed. Astrea, Bs. As., 1984; íd. Llambías, “Tratado de Derecho Civil”, Obligaciones, Ed. Perrot, Bs. As., T. I, págs. 216/7, n° 177; etc.).

Así, el criterio más razonable es el de distribuir los efectos de la reparación del daño por partes iguales entre los copartícipes -es decir, en un cincuenta por ciento (50%) cada uno-, conforme el criterio general establecido para casos análogos por el CCIV 689-3°.

Yilei Yang c/ Serra Lima Sa S/ Ordinario. Cámara Civil Sala A

Fecha: 19 -04-2018

Comentario

Lo valioso de este caso, más allá de la aparente estafa producida, es mostrarnos como cada uno va a ser responsable de sus actos y debe hacerse cargo de las consecuencias.

La sentencia comienza haciendo responsable a la

empresa concesionaria de automotores por el hecho cometido por su dependiente. Ello es aplicable a cualquier situación donde alguien actúa por otro o al servicio de otro.

Para hacerlo familiar en nuestro ámbito, los PAS podrán ser responsabilizados por hechos o actos llevados a cabo por quienes de ellos dependen.

Y atención que no se limita sólo a la dependencia laboral propiamente dicha, sino también a otras en las que alguien tiene alguna relación en sentido amplio.

También es interesante el fallo, en cuanto responsabiliza parcialmente a “la víctima” por haber sido imprudente en su gestión y no haber tomado precauciones mínimas adecuadas par llevar a cabo una operación significativa como la adquisición de un vehículo.

CONTRATO DE SEGURO. RESPONSABILIDAD CIVIL FRENTE A TERCEROS. OBJETO. DELIMITACIÓN DEL RIESGO ASEGURADO. PÓLIZA. CLÁUSULAS DE EXCLUSIÓN DE COBERTURA.

1. Del concepto del seguro por responsabilidad civil que brinda nuestra ley, se desprende que el asegurador se obliga a mantener indemne al asegurado por cuanto deba a un tercero en razón de la responsabilidad prevista en el contrato, a consecuencia de un hecho acaecido en el plazo convenido (art. 109, Ley de Seguros).

El interés asegurable constituye el objeto del contrato y debe determinarse de manera inequívoca, precisa y anunciarse en la póliza a través de la individualización y delimitación del riesgo (art. 11, 2° párr., ib.). Esta delimitación puede realizarse en forma positiva y negativa.

Ello significa que el riesgo no es asumido por el asegurador bajo cualquier circunstancia en que se verifique y

las exclusiones de cobertura forman parte de la delimitación del riesgo asegurado.

2. La exclusión de cobertura puede ser de fuente normativa o convencional. Cuando la delimitación del riesgo es de naturaleza convencional, aparecen las llamadas cláusulas de exclusión de cobertura. Éstas señalan hipótesis que, o bien resultan inasegurables, o bien son intensamente agravantes del riesgo y por ello son colocadas fuera de la cobertura.

Se trata de un supuesto de no seguro e importa la limitación de un riesgo.

3. Por regla general, y conforme al criterio sustentado por la Corte Suprema de Justicia de la Nación, las exclusiones de cobertura resultan oponibles al tercero damnificado en razón de integrar la medida del seguro, según lo dispone el art. 118 de la Ley de Seguros (CSJN, “Buffoni c/ Castro”, 8/4/2014).

4. La cláusula de exclusión de cobertura por ausencia de carnet de conducir no luce excesiva ni abusiva porque describe una circunstancia objetiva -habilitación administrativa para conducir- y se puede inferir que su finalidad y contenido están íntimamente vinculados al riesgo asumido, probabilidad de ocurrencia y el cálculo de la prima cobrada conforme a la técnica aseguradora.

Resulta evidente que el análisis del riesgo previo al contrato está constituido por la probabilidad de su ocurrencia, pero sólo respecto de los hechos derivados por conductores que se presumen idóneos, por estar habilitados por la autoridad competente.

La idoneidad para conducir es el verdadero presupuesto condicionante de la cobertura pactada y por ende, justifica también la cláusula en cuestión.

Tabares, Gonzalo Rodrigo c/ Pietri Oscar Alejandro – Abreviado.
Cámara de Apelaciones en lo Civil y Comercial de

Quinta Nominación. (Córdoba) Expediente N° 6016646.

Resolución: Sentencia n.º 22.

Fecha: 21-3-2018.

¡A INFORMAR SE HA DICHO!

Dos casos diferentes unidos por un elemento: la necesidad de que las partes involucradas en un conflicto informen correctamente y sean diligentes en el cumplimiento de sus obligaciones. En fin, que obren de Buena Fe, concepto antiguo pero que adquiere renovada (y fortalecida) vigencia a partir del nuevo Código Civil y Comercial.

Contrato de Seguro
Hurto de automotor
Playa de estacionamiento
Responsabilidad
Prueba
Comportamiento omisivo

1. La demandada no sólo no ha producido prueba idónea enderezada a acreditar la falsedad de los dichos del Señor Morales -ni, menos, lo denunció por el delito de falso testimonio-, o del informe producido por el estudio de liquidadores de siniestros designado por la actora, sino que tampoco prestó colaboración con la producción de la prueba pericial contable, lo que denota una conducta procesal por parte de la nombrada que corrobora la fuerza de convicción de los elementos de juicio examinados.

2. Cabe recordar que el comportamiento omisivo puede coadyuvar, juntamente con otros elementos probatorios, a formar convicción sobre la procedencia del reclamo.

Autos Zurich Argentina Cia. de Seguros S.A. c/ Cencosud S.A.
CNComercial, Sala D
Fecha 14-11-2017

Comentario

Demanda de una aseguradora contra un supermercado, en cuyo estacionamiento se denuncia el hurto de un automotor. Subrogada en los derechos del asegurado, reclama el recupero de lo abonado al cliente (de ambos). De las manifestaciones que obran más arriba, se advierte que la demandada ha rechazado la demanda, manifestando, seguramente, que el hecho no se había producido.

Frente a lo manifestado por el propietario del automotor, su postura hubiera sido coherente denunciando la mentira de aquel. Pero se advierte que poco ha hecho (tanto en lo penal como al contestar esta demanda) para fundamentarlo.

Ni objetó el informe de los liquidadores de siniestros que designara la actora ni prestó colaboración para la elaboración de la pericia contable ordenada.

Esta actitud omisiva, ese incumplimiento de los actos mínimos que requeriría una actitud seria frente al reclamo que se le formulara, resulta en su condena a cumplir el reclamo, con costas a su cargo.

Probablemente porque quien lo demanda es una aseguradora y no su cliente, la sentencia no lo condena a abonar un daño punitivo (como veremos en el caso siguiente).

Pero en la raíz de este fallo está el concepto de que los conflictos deben afrontarse con lealtad y buena fe. Ello contribuiría, asimismo, a una disminución del conflicto en la sociedad, en el aborro de los gastos judiciales y en no incrementar el desprestigio del Poder Judicial por las demoras ocasionadas con esa actitud.

Demanda promovida por falta de prestación de cobertura. Siniestro sufrido por el automotor asegurado. Incumplimiento de la

obligación contractual. Contrato de consumo. Omisión del deber de informar. Abuso de posición dominante. Condena a abonar una suma por daño punitivo.

1. En el supuesto de este juicio, la aseguradora no sólo incumplió con su obligación de cubrir el siniestro, violentando las legítimas expectativas del asegurado, sino que a la par de ello se desentendió absolutamente del deber de informar a su cargo no explicándole al actor los motivos por los que arribó a tal decisión.

2. En el supuesto en estudio se da un abuso de la posición dominante detentado por la aseguradora, para quien incumplir con sus obligaciones principales en desmedro del consumidor, aún cuando se la condene por daños e intereses, podría resultar de mayor provecho económico que el cumplir fielmente con lo acordado, comportamiento éste que debe desalentarse a través de la imposición de la sanción por daño punitivo.

**Cánepa, Luis Alberto c/Provincia Seguros S.A.
Fecha 31-10-2017.**

Comentario.

Un caso de rechazo de siniestro. Si bien ello puede darse (en ocasiones con más frecuencia de lo deseado) lo importante es la aplicación de una sanción pecuniaria adicional al pago de su obligación, y basada en la normativa de defensa del consumidor.

Y el fundamento radica en la actitud de la Aseguradora, que no sólo omite indemnizar sino que también lo “ningunea”, omitiendo expresar los motivos de ese rechazo.

Ello constituye un trato indigno hacia el consumidor, contradiciendo una normativa que tiene jerarquía constitucional.



Ente Cooperador

Ley 22.400

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



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

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

Diplomas y Credenciales para **Productores**



Consejo de Administración

Sr. Daniel G. Rosenberg

Sra. Silvia V. Bechir

Sr. Jorge Luis C. Zottos



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

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

www.enteley22400.org.ar



Con tu seguro te pasan cosas buenas todos los días

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



www.sancorseguros.com.ar

