



Asegurando

PRESENTE & FUTURO

Revista Bimestral · N° 58

ABRIL 2019

FAPASA EN EL PRIMER CONGRESO INTERNACIONAL DEL SEGURO Y ECONOMÍA VERDE



FAPASA EN LA JORNADA SOBRE EL ROL DE LAS MUJERES EN EL MERCADO ASEGURADOR

MARÍA TERESA TEVES
"HAY UN CAMBIO DE PARADIGMA EN CUANTO A LO QUE LA MUJER ES, HACE, Y QUIERE SER"

MARÍA CRISTINA GUERRERO
"VAMOS A CREAR UNA COMISIÓN DE MUJERES"

LILIANA ALZUGARAY
"FAPASA ES EL ÁMBITO APROPIADO PARA EL LOGRO DE OBJETIVOS COMUNES"



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.

b | Berkley Argentina Seguros

| a Berkley Company

b | Berkley Argentina ART

| a Berkley Company

b | Berkley Argentina Re

| a Berkley Company

b | Berkley Colombia Seguros

| a Berkley Company

b | Berkley Brasil Seguros

| a Berkley Company

b | Berkley Uruguay Seguros

| a Berkley Company

b | Berkley México Seguros

| a Berkley Company

b | Berkley México Fianzas

| a Berkley Company

b | Berkley International Puerto Rico

| a Berkley Company

b | Berkley Latam & Caribbean

| a Berkley Company



La voz de los Productores Asesores de Seguros



En esta edición de Asegurando encontrarán destacada información sobre las actividades del sector asegurador argentino y de la Federación. Nos referimos a las reuniones del Consejo Federal de FAPASA en las que se abordaron temas organizativos, institucionales y sobre la capacitación de los PAS.

A continuación, un recorrido por las diversas actividades llevadas a cabo para conmemorar el Día Internacional de la Mujer. En este marco, entrevistamos a dos dirigentes del movimiento de los productores asesores de seguros: María Teresa Teves y María Cristina Guerrero. Más adelante, en nuestra sección Perfiles, también conoceremos más sobre la vida y actividad profesional y gremial de la flamante presidenta de APAS Entre Ríos, Liliana Alzugaray.

Así mismo, brindamos una crónica sobre el Primer Congreso Internacional del Seguro y Economía Verde, celebrado en la ciudad de Paraná (Entre Ríos) el pasado 24 de abril.

El evento contó con la participación de la Superintendencia de Seguros de la Nación, en la figura del Sr. Superintendente Juan Pazo; el Gobernador de Entre Ríos, Gustavo Bordet; y Juan Orabona, Presidente del Instituto del Seguro de Entre Ríos, organizador del congreso.

Durante su disertación, el Presidente de FAPASA, Jorge L. Zottos, resaltó el compromiso social de los PAS con su asesoramiento, generando conciencia aseguradora, y realizó importantes declaraciones y anuncios.

Los contenidos de esta edición se completan con un artículo que, basado en cifras oficiales, da cuenta del avance en la participación de los PAS en el mercado.

En nuestra sección Federales, accederán a las actividades de las APAS.

Luego, el Dr. Fernando Mc Loughlin analiza el incendio de la catedral de Notre Dame de París, desde el punto de vista del seguro.

Y le damos la bienvenida a Iván Carlos de Olazabal, Director de Espacio Sellingpoint, quien nos acompaña con un artículo sobre la empatía, liderazgo y capacitación en la venta de seguros.

Seguidamente, todas la actualidad de nuestro mercado. Y como 'broche de oro', la imperdible sección 'Jurisprudencia', a cargo del Dr. Eduardo Toribio.

¡Hasta la próxima!



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 Zacaías

Vocal Titular 3° Sr. Daniel Assale

Vocal Titular 4° Sra. 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° Sr. 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° Sr. 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. Aníbal Cejas

Asistente

Eugenio Luis Donda

Colaboradores

Dr. Fernando Mc Loughlin

Sr. Iván de Olazabal

Dr. Eduardo Toribio

Diseño

Santiago Arce

www.santiagoarce.com

Administración

Graciela Palermo

Publicidad

Alicia Lorenzo

Jorgelina Fernández Calderón

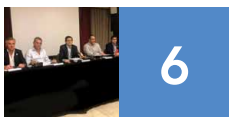
Impresión

MUNDIAL IMPRESOS

Cortejarena 1862 - C.A.B.A. - Argentina

Tel. 4303-3141 . www.mundial.com.ar

SUMARIO



REUNIÓN DEL CONSEJO FEDERAL EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES
Noticias institucionales

"HAY UN CAMBIO DE PARADIGMA EN CUANTO A LO QUE LA MUJER ES, HACE, Y QUIERE SER"
María Teresa Teves



"VAMOS A CREAR UNA COMISIÓN DE MUJERES"
María Cristina Guerrero

NUEVO PROGRAMA DE CAPACITACIÓN PARA PAS



FAPASA EN EL PRIMER CONGRESO INTERNACIONAL DEL SEGURO Y ECONOMÍA VERDE

NOTICIAS FEDERALES



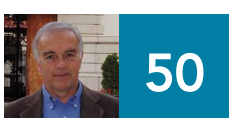
PERFILES: LILIANA ALZUGARAY

LIGERA DISMINUCIÓN DEL ROBO AUTOMOTOR



¿LA CATEDRAL DE NOTREDAME ESTABA ASEGURADA CONTRA INCENDIO?
Dr. Fernando McLoughlin

EMPATÍA, LIDERAZGO Y CAPACITACIÓN EN LA VENTA DE SEGUROS
Iván Carlos de Olazabal



JURISPRUDENCIA
Dr. Eduardo Toribio

REUNIÓN DEL CONSEJO FEDERAL EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES



El jueves 11 de abril se realizó la reunión del Consejo Federal de FAPASA en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Con la presencia de 21 Asociaciones y más de 30 jóvenes dirigentes de las APAS integradas, el Consejo Directivo informó sobre las accio-

nes llevadas adelante en las distintas áreas. La Presidencia, la Tesorería y la Secretaría expusieron ante los participantes, sus respectivos informes.

En este marco de concurrida participación se debate y enriquece nuestra función gremial.

Anteriormente, el día 7 de marzo hubo otra reunión del Consejo Federal con sus 22 asociaciones miembro, también en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, donde se debatió y consensuó sobre la planificación anual de la capacitación de los Productores Asesores de Seguros.



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 la **Superintendencia de Seguros de la Nación**

Diplomas y Credenciales para Productores

Cursos Gratuitos (No Obligatorios)

- :: El P.A.S. y el Asesoramiento en Siniestros
- :: Asesoramiento Profesional en el Ámbito del Seguro y Responsabilidad del P.A.S.

Próximamente:

- :: Técnicas de Indagación en Ventas
- :: Manejo de Objeciones, Negociación y Cierre de Ventas
- :: Introducción al Marketing Digital: hacia una nueva forma de hacer negocios



Consejo de Administración

Sr. Daniel G. Rosemberg :: Sra. Silvia V. Bechir :: Sr. Jorge Luis C. Zottos

Chacabuco 77, Piso 1 (C1069AAA) · Edificio FAPASA · C A B A
011 **4342 0800** · consultas@enteley22400.org.ar

Administración

Av. de Mayo 695, 1º Piso, Oficina B · C A B A
011 **4331 6680** · administracion@enteley22400.org.ar



www.enteley22400.org.ar

MES DE LA MUJER

EL PASADO 8 DE MARZO SE CELEBRÓ EL DÍA INTERNACIONAL DE LA MUJER



Se llevaron adelante diversas actividades para conmemorar la lucha de las mujeres para alcanzar la igualdad con el hombre en distintos aspectos, como el laboral. Los hechos que llevaron a establecer el día 8 de marzo como una fecha clave a este respecto no fueron para nada festivos.

El 8 de marzo de 1908, 129 mujeres murieron en un incendio en la fábrica Cotton, de Nueva York, Estados Unidos, luego de que se declararan en huelga con per-

manencia en su lugar de trabajo. La huelga tenía un objetivo claro: lograr la reducción de la jornada laboral a 10 horas, un salario igual al que percibían los hombres que hacían las mismas actividades y mejorar las malas condiciones de trabajo que padecían.

El propietario de la fábrica ordenó cerrar las puertas del edificio para forzar a las mujeres a que abandonaran su lucha. Durante la protesta, se desató un incendio en el local que provocó esas lamentables muertes. A partir de este hecho, se sucedieron otros que marcaron este camino. Para citar solo algunos, en 1910, se llevó a cabo la segunda Conferencia Internacional de Mujeres Socialistas, en Copenhague. Allí se proclamó el día 8 de marzo como el Día Internacional de la Mujer Trabajadora, en homenaje a las mujeres caídas en la huelga de 1908.

En 1977, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) designó oficialmente el 8 de marzo como el Día Internacional de la Mujer.

LAS MUJERES AVANZAN

La participación de la mujer en el movimiento de Productores Aseguradores de Seguros sigue avanzando. Cada vez ocupan más cargos, y en algunas APAS existen grupos específicos de mujeres que analizan la problemática de género. Actualmente, 6 de las 22 asociaciones miembro de FAPASA están presididas por mujeres. Ellas son: Miriam Riposatti (Bahía Blanca), Patricia Hereter (Misiones), Liliana Alzugaray (Entre Ríos), María Teresa Teves (Santiago del Estero), María Cristina Guerrero (Tucumán), y María

Rosa Blanco (APAS Cuyo).

Además, muchas más colegas tienen activa participación. En el Consejo Directivo de FAPASA 5 mujeres ocupan cargos (sobre 16 en total). Ellas son la Tesorera, Sra. Agustina Decarre; tres vocales titulares como las Sras. Marta Tapia, Ana María Lazopulos de Quintana, y Alejandra Frías; y una Vocal Suplente, la Sra. Laura Eguren. Y la Junta Fiscalizadora esta formada por las Sras. Norma Masague y Mariela Echeverría, entre un total de 5 miembros.

En APAS Cuyo, de los 15 cargos directivos 5 están ocupados por mujeres. En Bahía Blanca, 2 de los 6 primeros cargos de la CD corresponden a mujeres. Lo mismo ocurre en Misiones, donde la presidenta y la vicepresidenta son mujeres.

Para tener un panorama sobre la participación de las mujeres en las Asociaciones que conforman la Federación, entrevistamos a dos activas representantes: María Cristina Guerrero y María Teresa Teves.



EVOLUCIONAMOS
comprometidos con vos

Desarrollamos un **Sistema de venta digital directa** en nuestra página web,
que beneficia a nuestros productores asesores de seguros

▶ DIGITALIZÁ A TUS CLIENTES

▶ ADHERILOS AL DÉBITO AUTOMÁTICO

y hacé más simple y ágil tu gestión comercial



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.**

Acercate a nuestras agencias y organizaciones en todo el país, y trabajá online.

www.fedpat.com.ar



FAPASA EN LA JORNADA SOBRE EL ROL DE LAS MUJERES EN EL MERCADO ASEGURADOR



Una de las múltiples actividades para conmemorar el Día Internacional de la Mujer fue la realización del Foro Ejecutivo de Mujeres en Seguros.

FAPASA estuvo presente en esta jornada de participación y debate sobre el Rol de las Mujeres en el Mercado Asegurador, representada por su Presidente, Jorge L. Zottos, su Tesorera Agustina Decarre, y la Consejera del Ente Cooperador Ley 22.400, Silvia Bechir.

La Jornada contó con la exposición del Superintendente de Seguros de la Nación, Dr. Juan Pazo; la Especialista Nacional del Sector Privado de ONU Mujeres, Verónica Baracat;

la Directora Ejecutiva de Red Di Tella Empresas por la Diversidad, María José Sucarrat; la Gerente RSE del Grupo Sancor Seguros, Betina Azugna; y el Presidente Río Uruguay Seguros, Cdor. Juan Carlos Godoy.

El FEMS es un nuevo espacio de reflexión e intercambio sobre la temática de género, destinado a las empresas del sector asegurador.

La apertura del encuentro estuvo a cargo de las creadoras de FEMS: Gabriela Barbeito, Directora de Pool Económico TV y editora de la revista Estrategas; y María Laura Leguizamón, Directora de Estudio de Comunicación Argentina.

Juan Pazo, Superintendente de Seguros de la Nación, expuso sobre la escasa participación femenina en los directorios de las empresas del sector, donde solo el 11% de los cargos titulares corresponden a mujeres (ver más adelante).

Se refirió también a la necesidad de vincular los temas de género con la inclusión financiera y destacó la oportunidad de crecimiento que conlleva el enfoque del seguro con perspectiva de género.

Luego, Verónica Baracat, especialista de ONU Mujeres, coincidió con la postura del Superintendente al mencionar que más del 49% de las empresas no tienen ni una sola mujer en su directorio.

Por su parte, María José Sucarrat, Directora de R.E.D. Di Tella, presentó un panorama sobre de la situación de la mujer dentro de las empresas y destacó la existencia de guías gratuitas publicadas por la entidad que se encuentran disponibles para implementar un diagnóstico y darle visibilidad al tema de género en el seno de estas entidades.

Más adelante, Juan Carlos Godoy (por Río Uruguay Seguros) y Betina Azugna (por el Grupo Sancor Seguros) compartieron la experiencia y los avances en materia de

igualdad de género dentro de sus organizaciones.

Cabe recordar que ambas aseguradoras (junto a Risk Group) han patrocinado el evento.

Azugna apuntó que el Grupo Sancor Seguros está trabajando en la implementación de los Principios para el Empoderamiento (ONU Mujeres), a los que adhirió en 2015, y destacó los productos que ofrece la Aseguradora orientados a

la mujer, los avances en temas de conciliación vida laboral-familiar, las alianzas con distintos organismos internacionales y nacionales, entre otras acciones.

Por su parte, Juan Carlos Godoy, Presidente del Consejo de Administración de Río Uruguay Seguros, puso especial énfasis en el enfoque filosófico sobre el que la organización ha encarado la política de la igualdad de género en el contexto del nuevo rol de la empresa en la

sociedad, a la vez que detalló avances y compartió experiencias.

Hay que destacar que el Grupo Sancor Seguros y Río Uruguay Seguros integran la Red Argentina del Pacto Global de las Naciones Unidas, suscriben los Principios para el Empoderamiento de las Mujeres y cuentan con un significativo grado de avance en materia de cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU.

Sos Productor?
Participá del Programa de Incentivos de La Equitativa.
 Podés ganarte viajes internacionales con todo incluido, viajes nacionales y órdenes de compra.

Todavía estás a tiempo!!!

☎ +54 11 4328 2267
 ✉ comercial@laequitativa.com.ar

En La Equitativa la capacidad para escucharte es tan importante como la de resolverte el problema.
La Equitativa. Nosotros, nuestros productores y vos.
www.laequitativa.com.ar | (011)5070 3000

LA EQUITATIVA
 COMPAÑÍA DE SEGUROS



"HAY UN CAMBIO DE PARADIGMA EN CUANTO A LO QUE LA MUJER ES, HACE, Y QUIERE SER"

María Teresa Teves preside la Asociación de Productores Asesores de Seguros de Santiago del Estero. Es madre, esposa, dirigente y productora asesora de seguros. En esta entrevista nos cuenta cómo lleva adelante esta multiplicidad de roles y analiza el lugar de la mujer en la actividad.

Revista Asegurando (R. A.): ¿Cuándo te acercaste a APAS Santiago del Estero por primera vez?

María Teresa Teves (M. T. T.): Me acerqué a la asociación por invitación de los fundadores de la asociación, por allá por 2011, aproximadamente. En ese momento se estaba llevando a cabo un proceso de renovación en la Comisión Directiva. Y fue así que me ofrecieron ser Vocal, y acepté. Antes de esto, llegué a la primera reunión sin saber muy bien de qué se trataba. Pero de a poco me fui involucrando en los temas de la entidad.

R. A.: ¿Y por qué decidiste integrarte a APAS Santiago del Estero?

M. T. T.: Porque estoy absolutamente convencida que la única forma de crecer y progresar es a través de la unión de voluntades y de fuerzas. Nuestra actividad es muy independiente. Cada productor atiende su propio negocio. Pero la realidad es que la única forma de

conseguir logros es a través de la unión entre todos. Por ese espíritu me acerqué a la APAS, sin saber muy bien de qué se trataba. Sin embargo, enseguida me gustó la forma en que se llevaban adelante las discusiones, y la forma en que se empezó a trabajar.

Como dije, primero fui Vocal Suplente, luego Vocal, después Secretaria, y hoy ejerzo la Presidencia.

R. A.: ¿Cómo administrás tu tiempo, ya que lógicamente tu actividad en la asociación te resta tiempo para tu trabajo y para tu familia?

M. T. T.: La organización es fundamental. Resto un poco de tiempo al trabajo para no sacárselo a mi familia. También es cierto que mis hijos son grandes, y no me demandan con la misma intensidad que se demanda a una mamá con niños chicos. Eso también me permite dedicar tiempo a la Asociación. Además, tengo un esposo que me apoya muchísimo.

Esas circunstancias de vida hacen que pueda dedicar tiempo a esta actividad gremial que me apasiona. Me gusta lo que hago, y lo hago con muchas ganas. No es un sacrificio. Hacer lo que me gusta me ayuda a estar bien. Y si estoy bien, puedo estar bien con mi familia y con mi trabajo.

R. A.: ¿Cómo ves la participación de la mujer en el movimiento de productores asesores de seguros?

M. T. T.: En Santiago del Estero la participación de la mujer está creciendo como en todos lados. La tendencia a que la mujer participe cada vez en mayor cantidad de áreas es muy marcada.

También veo que hay muchas chicas jóvenes creciendo profesionalmente, lo cual está muy bueno, porque uno piensa 'estas mujeres van a ser la dirigencia que viene'. A veces, la participación de las mujeres jóvenes es complicada porque tienen niños pequeños. Pero con trabajo y esfuerzo, y mostrando todo lo que hacen, si hoy no pueden involucrarse más por cuestiones familiares, seguramente llegará el momento en que sí lo harán.

R. A.: ¿Hay cada vez más mujeres dentro de la actividad?

M. T. T.: Sí, indudablemente. Cada vez hay más mujeres y cada vez están más insertas en todas las áreas, y el seguro no es la excepción.

Existe un movimiento femenino muy fuerte. Se está produciendo un cambio de paradigma en cuanto a lo que la mujer es, hace, y quiere ser. Y esto también ocurre en el ámbito del seguro.



MARÍA CRISTINA GUERRERO

"VAMOS A CREAR UNA COMISIÓN DE MUJERES"

La ex presidenta de ATPAS, habló sobre la cada vez mayor participación de las mujeres en la entidad tucumana.

Revista Asegurando (R. A.): ¿Cuánto tiempo llevas como dirigente y activa participante del movimiento de los PAS?

María Cristina Guerrero (M. C. G.): Un poco más de 8 años.

R. A.: ¿Qué posiciones ocupaste?

M. C. G.: Primero, participé como una socia más. Luego fui Secretaria. Y después ocupé la Presidencia durante cuatro años.

R. A.: ¿Por qué decidiste dedicar tiempo a los demás a través de tu trabajo en AMPAS?

M. C. G.: En principio, me acerqué a AMPAS porque me venían invitando

hacia mucho tiempo a hacerme socia y un día decidí ir para cumplir con quienes me habían convocado.

Pero luego empecé a involucrarme más y más, sobre todo cuando conocí y tomé conciencia sobre todo lo que había para hacer en favor de la profesión de PAS. Casi sin darme cuenta comencé a comprometerme cada día más. Cuando ves que hay tantas cosas por hacer y todo lo que podés entregar a los demás, aceptás la responsabilidad. Y así va surgiendo el compromiso, hasta llegar a esto que ha sido mi presidencia de cuatro años.

R. A.: ¿Cómo ves el rol de la mujer en el movimiento de los productores de seguros?

M. C. G.: La mujer se está involucrando cada vez más en la intermediación de seguros. Lo vemos en los cursos para la obtención de la matrícula. Hace años atrás, la participación de la

mujer en los cursos para la obtención de matrícula no superaba el 10%. Hoy en día, vemos que cerca del 40% de los aspirantes son mujeres. Y esto también se refleja entre las jóvenes. Hace dos años formamos en AMPAS nuestro grupo de PAS nóveles. En este grupo la participación de las jóvenes es cada vez mayor. Tanto es así que en la nueva Comisión Directiva de AMPAS que asumirá en el mes de Mayo habrá cinco mujeres que provienen de ese grupo de jóvenes: Cecilia D'Ygnotti, María Rodríguez, Lilianna Molina, Paula Díaz y Ana Yazbek.

Estas mujeres que empezaron como nóveles van involucrándose cada vez más. Incluso otras nos llaman y nos dicen: -'quiero trabajar, quiero ayudar'. Y también las estamos incorporando. En la asociación existe el proyecto de crear una comisión de mujeres para brindarles un ámbito específico para llevar adelante problemáticas de género.



Sponsor Oficial
de Las Leonas y Los Leones

descargá tu Póliza Digital por nuestra App Triunfo Móvil o por trunfoseguros.com

Nº de Inscripción en SSN:
402

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control
www.argentina.gob.ar/ssn



LA MUJER EN LAS ASEGURADORAS Y REASEGURADORAS

La SSN publicó un informe sobre la distribución de cargos de directorio y puestos jerárquicos por género en el mercado asegurador argentino. Como mencionó Pazo en el FEMS, el estudio destaca que solo el 11% de los cargos titulares del directorio de las empresas corresponden a mujeres. *(ver cuadro 1)*

Para llegar a esta conclusión, se analizaron datos de 185 aseguradoras y 16 reaseguradoras argentinas.

En cuanto a los puestos de presidente, más del 90% están ocupados por hombres tanto en compañías de seguros (92%) como en reaseguradoras (94%).

Los cargos de vicepresidente son ocupados por mujeres en solo el 10% de los casos en aseguradoras y en 6% en reaseguradoras.

Las directoras titulares representan el 12% del total en

aseguradoras y el 20% en los cargos suplentes. *(ver cuadro 2 y 3)*

El personal jerárquico está compuesto por hombres en un 69% de los casos en aseguradoras y en un 74% en reaseguradoras.

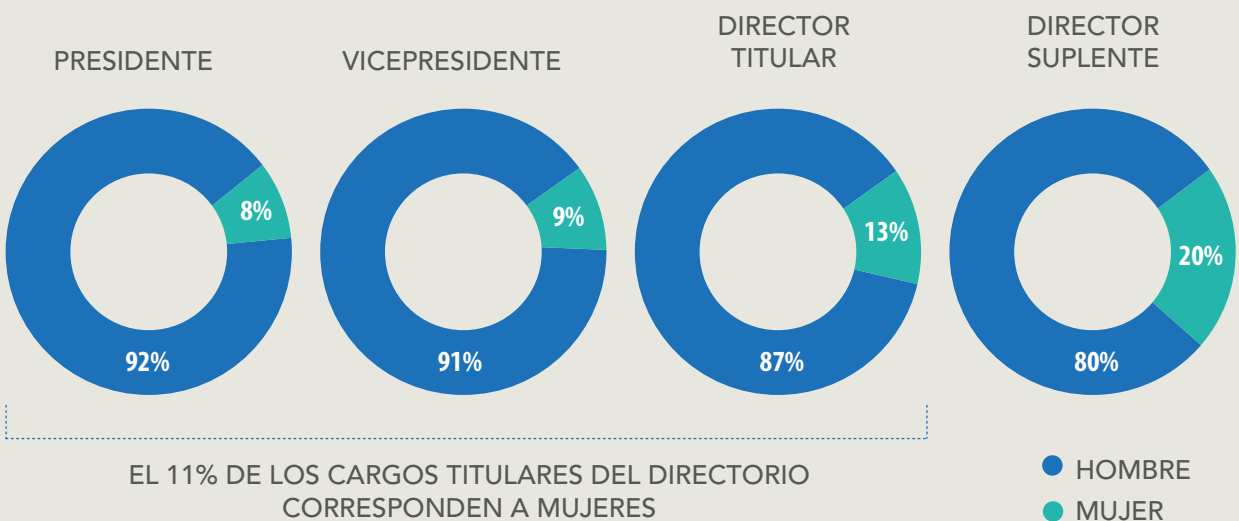
Las ARTs son las entidades que tienen una distribución por género más favorable en el cargo de presidente (un 17% del total), pero el total de los vicepresidentes son hombres.

El informe concluye que la presencia femenina en la alta dirección y en puestos jerárquicos de los directorios de las aseguradoras y reaseguradoras es muy baja.

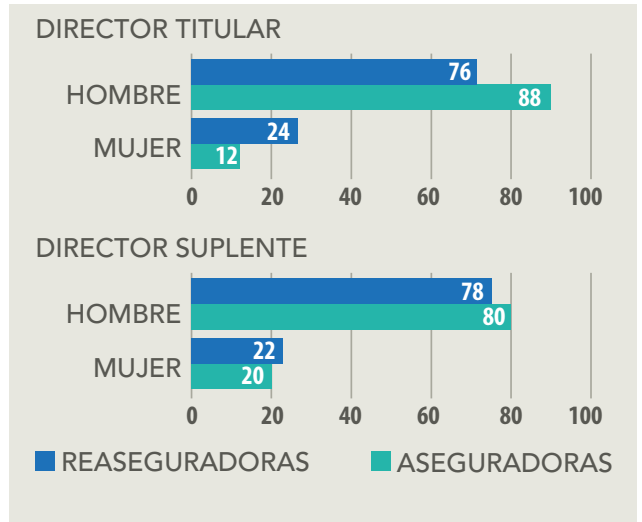
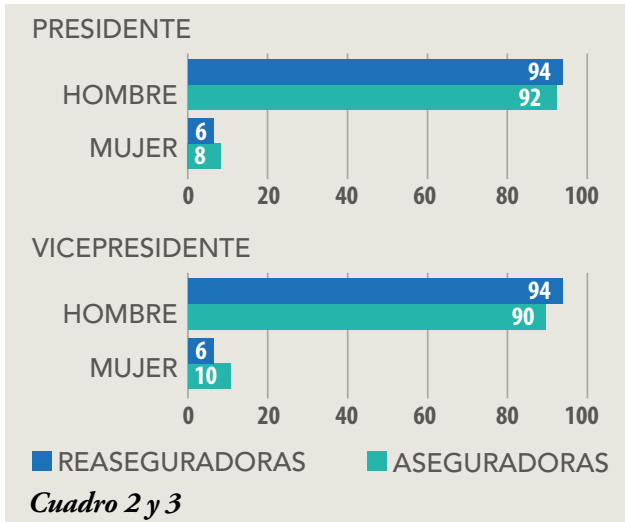
Las mujeres tienen más participación en cargos de segunda línea como director suplente y síndicos suplentes, pero aún en estas posiciones predominan los hombres.

CONFORMACIÓN POR GÉNERO DE LOS DIRECTORIOS DE LAS ASEGURADORAS Y REASEGURADORAS DEL PAÍS

Total Mercado Asegurador y Reasegurador



Cuadro 1



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



NUEVO PROGRAMA DE CAPACITACIÓN PARA PAS

Mediante la redacción de la Resolución 257/2019, la SSN reglamentó la capacitación 2019 para PAS y aspirantes.

El nuevo programa tiene como objetivo incrementar la capacitación de los PAS para que se asesore cada vez mejor al asegurado, con la mira puesta en la defensa de sus derechos.

Entre otros puntos, la resolución establece:

Para el Programa de Capacitación Continuada (PCC):

- Los Productores Asesores de Seguros, a partir del ciclo lectivo correspondiente al año 2019, deberán asistir, a los siguientes cursos de capacitación continuada:

1. a) Dos cursos cuatrimestrales, de temática pautada y de carácter presencial con una carga horaria de CUATRO (4) horas cátedra cada uno.

1. b) Dos cursos cuatrimestrales obligatorios de actualización bajo modalidad e-learning, con el soporte operativo del Ente Cooperador (si estos últimos cursos son realizados dentro de los plazos correspondientes, no representarán costo alguno para el PAS participante).

- El PCA tiene una carga horaria mí-

nima de 1.030 horas cátedra (cada hora cátedra equivale a 45 minutos reloj).

- Habrá cambios en la manera de tomar los exámenes.

Presentación

El nuevo reglamento del PCC y del PCA fue presentado en una reunión informativa llevada a cabo el 20 de marzo en Buenos Aires por la Superintendencia de Seguros de la Nación y el Ente Cooperador Ley 22.400.

Estuvieron presentes Jimena Aguilera, gerente de Estudios y Estadísticas y Autorizaciones y Registros, y Juan Manuel Iglesias, subgerente de productores, ambos de la SSN; Daniel Rosenberg, Presidente del Ente Cooperador Ley 22.400, junto a los consejeros Silvia Bechir y Jorge L. Zottos.

En la ocasión, Zottos afirmó: “El profesional que asesora tiene que estar muy bien preparado. Y esto es clave para generar conciencia aseguradora en todo el país, de la mano de los 35.000 PAS. En el último año, el Curso para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros Patrimoniales y sobre las Personas

pasó de 932 horas cátedra a las actuales 1.030 horas cátedra. Esto es un avance en la profesionalización del productor asesor de seguros, y una formación profesional de alta calidad, que nos permite afirmar que los PAS somos el único canal de venta con especialización y capacitación”. Asimismo, se anticipó que el Ente Cooperador y la SSN están trabajando en el diseño de cursos 100% on line para el PCA.

El examen también ha cambiado. Desde ahora, en el momento del examen, se le tomará asistencia al alumno, quien se sentará frente a una tablet (ya no será escrito), deberá colocar una clave personal, y allí deberá responder a las preguntas del examen, durante una hora y media. El resultado se conocerá en el momento. “Todo el proceso será muy transparente”, enfatizó Zottos.

En el PCC los cambios tienen como fundamento seguir mejorando la formación del productor al momento de renovar su matrícula. Hasta ahora la reválida se efectuaba con un curso de 6 horas cátedra. Ahora serán 2 cursos cuatrimestrales de 4 horas cátedra cada uno (3 horas reloj). Los cursos con modalidad e-

learning también serán obligatorios para el PCC. En otro momento de la presentación, Rosemberg, Presidente del Ente Cooperador, informó: “La redacción de este nuevo esquema de capacitación ha sido un gran trabajo entre el Ente Cooperador y la SSN. Este nuevo reglamento tiene como objetivo seguir avanzando en la profesionalización del productor asesor de seguros, actualizándose en todas las nuevas temáticas que implica ahora el ejercicio de la profesión”.

Aguilera, en tanto afirmó: “El nuevo temario hará foco en la actualización del PAS con todas las nuevas

normativas que emitió la SSN y las nuevas tecnologías que se están implementando. También invitamos a las aseguradoras a impartir los cursos de temáticas pautadas para complementar la formación de los PAS”.

Por su parte, Iglesias sostuvo: “Vamos a seguir insistiendo en mejorar la capacitación y enriquecer la matrícula del PAS. Y de esta forma generar un impacto positivo en el mercado”.

Luego, Bechir anunció: “El año pasado se hizo el reempadronamiento de docentes. A partir de la semana próxima procederemos al reempadronamiento de las prestadoras para lo cual

estaremos enviando el material necesario para formalizar el trámite”.

Por último, Zottos señaló: “Este nuevo programa de capacitación es producto de un largo camino, recogiendo las inquietudes de los PAS y con el aporte técnico de muchos profesionales del Ente Cooperador y de FAPASA como los docentes Graciela Román, Fernando McLoughlin, Luis Made, junto con el Dr. Eduardo Toribio, el Dr. Carlos Fernández Blanco, el Lic. Miguel Baelo, la Cdra. Agustina Decarre, Marina Taboada, y una extensa red de 112 docentes que componen el Centro Federal de Capacitación de FAPASA”.

Esquema del Programa de Capacitación Continuada (PCC) para 2019:

Cursos de temario pautado:

Primer cuatrimestre: Tiene carácter presencial y una duración de 4 horas cátedra. Fecha realización entre el 15 de marzo y el 15 de julio. Tema: “Cambio Cultural para la Actualización Digital”.

Segundo cuatrimestre: Tiene carácter presencial y una duración de 4 horas cátedra. Fecha realización entre el 15 de agosto y el 15 de diciembre. Tema: “Hacia el liderazgo del PAS en el mercado asegurador digital”.

Modalidad E- Learning:

Los cursos de la modalidad E-Learning estarán habilitados en la plataforma del Ente Cooperador Ley 22.400 y comprenden dos sub-módulos obligatorios:

Primer Cuatrimestre: “Estrategia y técnicas para la venta de seguros de personas”. Podrán realizarse entre el 15 de marzo y el 15 de julio de 2019.

Segundo Cuatrimestre: “Herramientas de carácter digital para el marketing en la venta de seguros”. Podrán realizarse entre el 15 de agosto y el 15 de diciembre de 2019.

Incumplimiento:

Aquellos PAS que no hubiesen cumplido con este requisito de realizar los cursos de capacitación, deberán rendir el examen previsto a tal efecto.

Más capacitación para Productores

En la web del Ente Cooperador Ley 22.400, en la sección “Cursos gratuitos de capacitación”, se encuentran disponibles 2 nuevos cursos de carácter no obligatorio:

”Asesoramiento Profesional en el ámbito del Seguro y Responsabilidad del PAS” y El PAS y el Asesoramiento en Siniestros”.

Estos cursos no reemplazan al Programa de Capacitación Continuada (PCC).

Para más información, consultar www.enteley22400.org.ar/elearn/

NUEVOS IMPORTES DE DERECHO DE EXAMEN

La Circular IF-2019-14562759-APN-SSN#MHA estableció los nuevos importes en concepto de derecho de examen para todos los exámenes del Programa de Capacitación para Aspirantes y del Programa de Capacitación para Productores Asesores de Seguros de la Superintendencia de Seguros de la Nación y del Ente Cooperador.

Los mismos son válidos hasta el final del ciclo lectivo 2019 y se rigen de acuerdo al siguiente esquema:

- Obtención de Matrícula en Seguros Patrimoniales y Sobre las Personas: **pesos dos mil ochocientos cincuenta** (\$ 2.850.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- Obtención de Matrícula en Seguros Sobre las Personas: **pesos dos mil ochocientos cincuenta** (\$ 2.850.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- Ampliación de Matrícula de Seguros Sobre las Personas a Seguros Patrimoniales y Sobre las Personas: **pesos dos mil ochocientos cincuenta** (\$ 2.850.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- Ampliación de Matrícula a Actuación Geográfica Libre: **pesos dos mil ochocientos cincuenta** (\$ 2.850.-) por cada vez que se inscriba al respectivo examen.
- Examen del Programa de Capacitación Continuada: **pesos mil ochocientos** (\$1.800.-)

Para aquellos Productores Asesores de Seguros que no hayan realizado los cursos dictados bajo la modalidad E-learning durante cada año lectivo correspondien-

te, se establecieron los siguientes importes:

El curso “Seguros de Caución: Evolución y Actualidad” y “Modernización del Estado. Trámites a Distancia (TAD)”, correspondiente al esquema de capacitación del año 2018, podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2019, y tendrá un costo de **pesos trescientos** (\$300.-).

El curso “Cambios normativos en el último año de gestión de la SSN”, correspondiente al esquema de capacitación del año 2017 tendrá un costo de **pesos quinientos cuarenta** (\$540.-), y podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2019.

El curso de “Unidad de Información Financiera. Aspectos relativos al Sector Asegurador”, correspondiente al esquema de capacitación del año 2016, podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2019, y tendrá un costo de **pesos novecientos cuarenta** (\$940.-).

El curso correspondiente al esquema de capacitación del año 2015, podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2019, tendrá un costo de **pesos mil setecientos** (\$ 1.700.-).

El curso de “Ética en la Comercialización”, correspondiente al esquema de capacitación del año 2014, podrá realizarse hasta el 15 de diciembre de 2019, tendrá un costo de **pesos tres mil** (\$ 3.000.-)

Para abonar estos cursos, se deberá utilizar una boleta impresa a descargar desde el sitio web del Ente Cooperador Ley N° 22.400 (www.enteley22400.org.ar).

PAS GANAN PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO

El PAS independiente está en continuo liderazgo en los canales de ventas según estadísticas del 2017-2018 de la SSN.

Según la Circular IF-2019-18115 49-APN-SSN#MHA de la SSN, sobre 'Canales de venta de las entidades aseguradoras', los PAS y las Sociedades de PAS lograron una participación del 66,2% sobre la

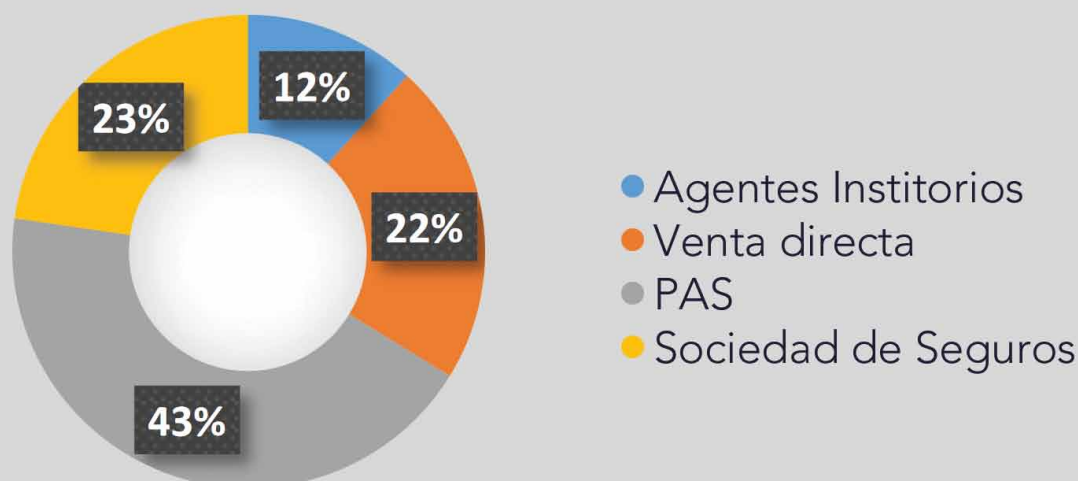
producción del mercado en el ejercicio 2017/2018. En el ejercicio anterior tal participación había sido de 65,1%.

Los PAS ganaron 1,1% de participación. Sobre una producción total del mercado de \$ 337,5 mil millones, significa que los PAS y Sociedades de PAS lograron intermediar \$ 3.700 millones más que un año

atrás, aproximadamente. Los PAS personas físicas intermedian el 43% de la producción, mientras que las sociedades de PAS lo hacen con el 23%. El canal directo representa el 22% y los Agentes Institorios el 12%.

La participación de los agentes institorios bajó en el último año casi 1%, de 12,6% a 11,7%.

Participación % de la Producción según Canal de Ventas
Ejercicio 2018



FAPASA EN EL PRIMER CONGRESO INTERNACIONAL DEL SEGURO Y ECONOMÍA VERDE

EN LA CIUDAD DE PARANÁ, ENTRE RÍOS, SE LLEVÓ A CABO EL PRIMER CONGRESO INTERNACIONAL DEL SEGURO Y ECONOMÍA VERDE, EL PASADO 24 DE ABRIL.

El Congreso, que convocó a más de 400 asistentes, abordó temas como la prevención en riesgos de trabajo, el seguro verde como centro del desarrollo económico sustentable, la accidentología vial y educación vial.

La apertura del evento estuvo a cargo de Gustavo Bordet, Gobernador de Entre Ríos; Juan Pazo, Superintendente de Seguros de la Nación; y Juan Orabona, Presidente del Instituto del Seguro de Entre Ríos

También estuvo presente Marcelo Lorhmann, Director Ejecutivo de Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS), y varios colegas de APAS Entre Ríos, entidad que tuvo un stand en las instalaciones dispuestas para el desarrollo del congreso.

FAPASA estuvo representada por su Presidente, Jorge L. Zottos; su Vicepresidente, Hugo Chinellato; su Secretario, Luis Donda, y su Tersorera, Agustina Decarre.

Durante su disertación, el Presidente

de FAPASA resaltó el compromiso social de los PAS con su asesoramiento, generando conciencia aseguradora. “El PAS contribuye a que la población esté más asegurada y, en consecuencia, más protegida ante los infortunios”, afirmó. Además, dijo: “Desde FAPASA, con sus 22 asociaciones, trabajamos para la protección del medioambiente. En el caso de la Póliza Verde, se entendió que el éxito de la misma también dependía del asesoramiento que al respecto brindan los 37 mil PAS que ejercen su actividad a lo largo y ancho del país”.

En lo que respecta a la seguridad vial, recordó que “FAPASA forma parte del Comité Consultivo de la ANSV, y participamos de todas las iniciativas que se generan en este ámbito”.

Además, señaló: “Nuestro trabajo se concentra en hacer del PAS un referente de la conciencia aseguradora en la sociedad, y en este marco también se incluye toda la temática de la prevención de siniestros viales”.

En otro orden, enfatizó: “El avance

tecnológico no es una amenaza para el PAS, es un desafío positivo”. “Recuerdo que cuando estuvimos en España, hace un año y medio atrás, la presidenta de la Federación que nuclea a los intermediarios de seguros de ese país sostuvo que no debíamos temer a la transformación digital, y que en España este avance no redujo la participación del PAS en la intermediación de seguros.

Nuestra gran diferencia frente a otros intermediarios de otras industrias es que ofrecemos un valor agregado muy importante: el asesoramiento”, marcó. Asimismo, anunció que FAPASA prepara el lanzamiento de una aplicación para PAS y para asegurados que concentrará la información de las pólizas que el cliente posea en distintas aseguradoras.

Luego, observó que “el productor asesor recibe cada vez mayor capacitación para convertirse en un asesor profesional, con foco en la protección de la población; esto también se logró gracias al apoyo y acompañamiento de las aseguradoras y la SSN”.



Importantes acuerdos

En declaraciones a medios locales, el Superintendente Juan Pazo indicó: “Estamos acompañando esta convocatoria del Instituto y la capacitación de los productores asesores de seguros y observamos una convocatoria muy importante.

La agenda del evento incluye el análisis de políticas públicas en las que todos estamos de acuerdo: el seguro verde, un mitigamiento de los efectos del cambio climático, o tener un mejor desarrollo de la industria aseguradora y que las inversiones vayan a la economía real”. En este punto estamos todos alineados y estamos trabajando con el Gobernador y con el Instituto de manera mancomunada”.

El Gobernador Bordet, por su parte, afirmó: “Hace tiempo que venimos trabajando el convenio sobre el Seguro Verde con la Superintendencia de Seguros de la Nación. Agradecemos a su titular, el Sr. Juan Pazo, por

AGENDA

La nutrida agenda incluyó:

8:00 Recepción. Acreditaciones.

8:30 Inauguración oficial del Congreso

9:00 Charla Magistral:

Prevención de accidentes y enfermedades laborales. Nuevas Tecnologías.

10:30 Coffe Break –Visita a Stands.

11:15 Panel: Finanzas, Mercados. Tendencias locales e internacionales.

13:15 Almuerzo libre –Visita a Stands.

15:00 Panel: Economía Verde y Seguro Ambiental.

16:30 Charla Magistral: Prevención de Accidentes en la Vía Pública.

18:00 Cierre formal a cargo de autoridades Despedida.

estar aquí hoy para convenir cláusulas que son muy importantes para el desarrollo de la foresto industria en nuestra provincia. Entre Ríos es la tercera provincia forestal de la República Argentina. Es una economía regional de nuestra provincia que tiene una expansión muy amplia.

Hoy, parte de nuestra producción se exporta por nuestros puertos, un desafío que encaramos desde el inicio de nuestra gestión. También estamos restaurado el ferrocarril hacia la loca-

lidad de Ibicuy. Esto genera una sinergia muy positiva para la provincia. Por ello estoy en este evento, en el que está representado todo el sector asegurador del país”.

La visita del Superintendente a la ciudad fue la ocasión para que se firmara un convenio entre la SSN y el Gobierno de Entre Ríos para la promoción de la póliza digital en la Provincia de Entre Ríos.

La Superintendencia de Seguros de

la Nación (SSN) emitió en 2018 la Resolución SSN N° 219/2018 que permite presentar el comprobante del seguro automotor en cualquier dispositivo móvil. Con este acuerdo, la provincia de Entre Ríos cooperará con la promoción de la vigencia de la póliza en formatos digitales para presentarla en controles vehiculares provinciales.

El objetivo es facilitarles a los asegurados la experiencia frente a la obligatoriedad de circular con el comprobante del seguro y maximizar el rendimiento de los procesos de registro y control.

Tal como informó la SSN en un comunicado “El Gobernador de Entre Ríos apoya la Póliza Digital y recordó que las autoridades de control deben aceptar la exhibición de la póliza digital: ‘desde la provincia nos ponemos a disposición para que la póliza digital sea un hecho. Para Entre Ríos, el Seguro Verde es una oportunidad de desarrollo y apoyamos fuertemente esta iniciativa’”.

“La adhesión de la provincia de Entre Ríos a la Póliza Digital significa un paso más en el crecimiento de la póliza digital en el país. Este proyecto facilita el acceso al comprobante tanto por parte de los asegurados como ante la autoridad que lo solicite”, aseguró Pazo.

“Desde el Instituto de Seguros de Entre Ríos fuimos pioneros al sumarnos al Seguro Verde. Creemos que esta

iniciativa es muy positiva para nuestra provincia y para nuestro país”, sostuvo Juan Orabona, Presidente de la entidad.

Desde la SSN recordaron: “El Seguro Verde es un proyecto que promueve el desarrollo sustentable beneficiando al medio ambiente y el crecimiento de las economías regionales. Se financia con el aporte voluntario de las aseguradoras con fuertes políticas de responsabilidad social empresarial, a través del Fondo de la Ley 25.080 que foresta bosques industriales y bosques nativos en todo el país. Con el primer aporte, a diciembre de 2018, la provincia de Entre Ríos alcanzó 1.182.520 de árboles plantados con 47 forestadores por esta iniciativa.

Por otra parte, la póliza digital no elimina la validez de la póliza física sino que se presenta como una alternativa más ágil y práctica tanto para el asegurado como para el control.

El usuario siempre deberá exhibir la póliza de seguro vigente, ya sea física o digital, cuando la autoridad lo solicite, quien por medio de la aplicación “Mi Seguro” controlará el estado actual del seguro.

Esta aplicación fue impulsada por la SSN y se presentó en colaboración con la Agencia de Seguridad Vial y la Secretaría de Modernización. Permite determinar si el vehículo automotor se encuentra asegurado con solo ingresar el número de

patente al sistema, lo que dinamiza los tiempos. Con la Póliza Digital y en conjunto con otros proyectos la SSN continúa trabajando en el marco de la modernización del Estado que lleva adelante Presidencia de la Nación. Asimismo se destaca la importancia de los convenios entre las provincias argentinas y los Organismos del Estado que tienen como finalidad garantizar un gobierno más seguro y cercano al ciudadano”.

Entre Ríos incorpora comisiones médicas de riesgos del trabajo

El Superintendente de Riesgos del Trabajo, Gustavo Morón, también estuvo presente en Entre Ríos y firmó un convenio con la provincia para incorporar a las comisiones médicas jurisdiccionales como la instancia previa, obligatoria y excluyente a las que el trabajador debe recurrir en caso de un accidente laboral o una enfermedad profesional.

Entre Ríos adhirió a la Ley Complementaria de Riesgos del Trabajo N° 27.348 en noviembre de 2017 y con la firma de este convenio inicia el proceso de apertura de la comisión médica de Concepción del Uruguay, que se sumará a las Comisiones Médicas de Concordia y Paraná. Será la tercera ubicada en el este, un centro urbano que se encuentra a menos de 300 kilómetros de Capital Federal y de Rosario. Tendrá jurisdicción sobre los departamentos vecinos de Colón, Tala y Villaguay. ■

EL PAPEL MÁS IMPORTANTE
ES EL TUYO.
TODO LO DEMÁS QUE SEA DIGITAL.

PÓLIZA
DE CAUCIÓN
DIGITAL

Solo un Productor entiende la necesidad de una garantía accesible, económica y confiable. La nueva **Póliza Digital de Afianzadora** es la herramienta de trabajo más moderna y el próximo paso en innovación tecnológica para la gestión de Seguros de Caucción. Sin papeles, sin demoras y más seguridad.


AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN
DIGITALIZAMOS LA CONFIANZA

PARA SABER MÁS COMUNICATE CON NOSOTROS O ESCANEÁ
EL CÓDIGO QR PARA IR DIRECTO A NUESTRA WEB.



La Póliza Digital se encuentra respaldada por la Ley de Firma Digital (25.506), aceptada por el nuevo Código Civil y Comercial, en su art. 288, y amparada por la Superintendencia de Seguros a través de la Res. 219/2018.

 /afianzadora

 /afzcaucion

 www.afianzadora.com.ar

 @afianzadora

 /afianzadora

Nº de inscripción en SSN
0755

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control
www.argentina.gob.ar/ssn

 **SSN** | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

APAS ROSARIO Y FAPASA SIGUEN BREGANDO POR LA PROFESIONALIZACIÓN DE LOS PAS

En la sede de APAS Rosario y Sur de Santa Fe, se hizo entrega de los respectivos diplomas a quienes aprobaron los cursos y un grupo de 112 nuevos PAS. ¡Felicitaciones a los 112 nuevos colegas!



SEMANA DE LA MUJER EN CUYO



Con motivo de celebrar la Semana de la Mujer, el jueves 7 de marzo APAS Cuyo reunió una vez más a Productoras Asesoras de Seguros para agasajarlas en su día. Fue una tarde de encuentro, camaradería y diversión. Alrededor de las 18 horas comenzaron a llegar al Salón La Juana, todas las profesionales invitadas del ámbito del seguro, representantes de compañías y docentes del centro de capacitación. María Rosa Blanco, Presidenta de la Asociación, recibió a cada una de ellas con una cálida bienvenida.

La reunión también fue la ocasión ideal para presentar a la Comisión de Mujeres y realizar un balance de sus actividades. En ese sentido, Mónica Quiroga, miembro de la Comisión Directiva de Apas Cuyo, y también integrante de la Comisión de Mujeres dirigió unas palabras a las Productoras presentes, agradeció a todas su presencia y por supuesto, también, las gestiones de su Presidenta María Rosa Blanco por su realización.

Con respecto a esto dijo lo siguiente:

“la Comisión de Mujeres está integrada por un grupo de colegas, que desinteresadamente ofrecen tiempo e ideas para lograr objetivos concretos, y que poseen una gran vocación de servicio. Nuestros aportes son sociales, profesionales y solidarios, los cuales se han visto reflejados a lo largo de todo este año, con la intención de aportar un granito de arena a quienes más lo necesitan. Nuestra Comisión ya tiene su agenda 2019, basada en capacitaciones relacionadas con al ámbito de las ventas y la administra-

ción, también continuara con acciones sociales y eventos de camaradería”. Finalizando con sus palabras invito a todas a participar de estas iniciativas y unirse a la comisión. Inmediatamente después, tomo la palabra la Presidenta de Apas Cuyo, Sra. María Rosa Blanco quien también agradeció a las Productoras Asesoras de Seguros por su asistencia.

Previamente a las sorpresas que estaban preparadas para esa tarde, María Rosa presentó el desarrollo 2019 del programa de capacitación continuada obligatorio para todos los PAS, el Geolocalizador de PAS que se encuentra en la pagina web de la asociación www.apascuyo.org.ar, el Seguros de Vida para todos los socios de Apas Cuyo, y también los microprogramas de radio que se producen para crear conciencia aseguradora y fortalecer el rol del Productor Asesor de Seguros.

La tarde tuvo como protagonistas el exquisito catering de dulces y salados del Salón La Juana, y la presencia de la comediente Jorgelina Flores en su rol de “La Terapeuta”, que hizo reír y reflexionar a todas las mujeres. Las compañías aseguradoras estuvieron presentes con importantes obsequios para todas las Productoras Asesoras de Seguros.

También en San Juan

Con una importante presencia de PAS sanjuaninas, APAS Cuyo Delegación San Juan realizó, como todos los años, la reunión que agasaja a todas las mujeres en su día. El encuentro se dio cita en el Hotel Provincial y tuvo como actividad principal el dictado de un taller Motivacional llamado “Cómo lograr los objetivos”, dirigido por la capacitadora Analía Marozzi.

Aprovechando la oportunidad que reunió a gran cantidad de Productoras Asesoras de Seguros de la Provincia, se concretó la Primera Asamblea General que dejó establecida la Comisión de Mujeres de dicha Delegación, encabezada por Graciela Verón y las PAS Moira Fernández y Virginia Illanez.

También contamos con la presencia de la Sra. Mónica Quiroga, PAS y miembro de la Comisión de Mujeres de Mendoza y revisora de cuentas de la Asociación, como así también de importantes mujeres de Compañía de Seguros que estuvieron presentes en el evento.

Ellas fueron: de Mapfre, Verónica Elizondo y Mónica Guzmán, de Escudo Seguros, Verónica Pereyra, de Cooperación Seguros, Mariane-la Lozano y de La Segunda, Mabel Yanzón.

CAPACITACIÓN CONTINUADA PARA PAS

El 29 de mayo entre las 8.30 y las 12.30 horas, se llevará a cabo el primer Curso de 2019 de Capacitación Continuada para Productores Asesores de Seguros, en el Hotel Garden Plaza, ubicado en Laprida 34 de la

ciudad de Tucumán. El cierre de inscripción es el viernes 24 de mayo, o hasta completar los cupos.

Les recordamos a los interesados que es requisito fundamental presentar el

DNI y la credencial de la SSN para la acreditación de los módulos. Pueden inscribirse en la Secretaría de ATPAS en la calle Muñecas 655 PB, para más informes llamar al teléfono 0381 421 9140 o al mail atpastuc@gmail.com

APASER PIDIÓ AL BCRA QUE INTERVENGA PARA ELIMINAR LAS COMISIONES BANCARIAS POR DEPÓSITOS EN EFECTIVO

La comisión directiva de APASER envió una nota al presidente del Banco Central, Guido Sandleris, en el mismo sentido de lo que ya expresó la Confederación Argentina de la Mediana Empresa

(CAME), para comunicar su rechazo al cobro de comisiones bancarias por los depósitos en efectivo, explicando los fundamentos y exigiendo medidas que reviertan esta situación.

Puede acceder al texto de la carta en la web de APASER: www.apaser.com.ar/apaser-pidio-al-bcra-que-intervenga-para-eliminar-las-comisiones-bancarias-por-depositos-en-efectivo/

APASER ELIGIÓ SU COMISIÓN DIRECTIVA PARA EL PERÍODO 2019-2021

El día jueves 14 de marzo se realizó en la sede de APASER, ubicada en la calle Gral. Justo José de Urquiza 1226 de la ciudad de Paraná, la Asamblea Ordinaria de la Asociación de Productores Asesores de Seguros de Entre Ríos, que aprobó la memoria y balance del período anterior y eligió a las autoridades para la nueva gestión del período 2019-2021.

La Comisión Directiva quedó conformada de la siguiente manera:



Presidente: Liliana G. Alzugaray
Vice-presidente: J. L. Alzogaray
Secretaria: Yanina Bonarrigo
Pro-secretaria: Raquel Mónica Sara
Tesorera: Silvia Verónica Bechir
Pro-Tesorero: Matías Rodríguez
Vocales titulares:
 Sergio Páez
 Laura Maciel

Mario Quintana
 Juan María González Pessolani
 Nicolás Suárez
Vocales suplentes:
 Jorge Beron
 Joaquín Kondratiuk
 Enzo Zabala
 Marcia Monzalvo
 Eduardo Pennachini

Revisores de cuentas:
 Ana María Lazopulos
 Hugo Alice Taborda
 Verónica Hillmann
Revisores de cuentas:
 Maximiliano Hernández
 Dulcinea Puntin
 Horacio Noro

FINALIZA EL PROGRAMA MAPAS DE APAS CUYO

El pasado jueves 4 de abril en el Hotel Montañas Azules de Ciudad de Mendoza, se realizó la última de las charlas del programa “Mas Apoyo para los Productores Asesores de Seguros Noveles” acerca de todo lo que necesitan saber al iniciar sus carreras como Productor Asesor de Seguros.

Junto a la Presidenta de APAS Cuyo, María Rosa Blanco estuvieron presentes los capacitadores

Analía Marozzi, María Inés Colussi y Damián Aguirre. En esta oportunidad la mesa de directivos de compañías para consultas estuvo integrada por el Ctdor. Leonardo Bettiol, Jefe Comercial Región Cuyo Cba y NOA de Mercantil Andina; el Sr. Juan José Campos, Jefe Comercial Sucursal Mendoza de San Cristóbal Seguros y el Sr. Eduardo Bujaldon, Gerente de Ventas Zona Cuyo de Seguros Rivadavia.

Algunos de los temas que surgieron en la mesa de debate y por consulta de los PAS fueron acerca de conocer, por ejemplo, si las compañías presentes operan en todos los ramos, si ofrecen incentivos por producción, si hay cierta devolución de los gastos que los PAS corren al inicio de su actividad y muchos otros temas más de interés que se fueron aclarando con cada una de las respuestas de los responsables.

PCA 2019

APAS Jujuy comunica que las inscripciones para el curso Programa de Capacitación a Aspirantes para la Obtención de la Matrícula de Productor Asesor de Seguros (P.C.A.) están abiertas. El mismo inicia el próximo 18 de mayo del corriente año. Previo

al inicio de dicho curso, habrá una charla de carácter informativa, instructiva y administrativa.

La misma se realizará a las 9 hs. del sábado 11 de mayo en nuestra sede ubicada en José de la Iglesia N° 2014

Local 02, B° Cuyaya.

Los interesados pueden comunicarse al e-mail apas.juy@gmail.com o al celular 3886141513 o bien apersonarse en la dirección antes mencionada, de lunes a viernes de 09 a 13 horas.

DIPLOMAS A PAS

AMPAS realizará la entrega de diplomas a los “Productores Asesores de Seguros” en Misiones, el día 31 de mayo en el Salón Auditorium del Instituto Montoya (Posadas) desde las 19 horas. Participarán del evento autoridades de la Superintendencia de Seguros de la Nación, de FAPASA

y del Ente Cooperador Ley 22.400.-

Para poder tener diploma hay que confirmar presencia si o si antes del 10 de mayo. Tendrán diploma solo los confirmados en el formulario online. Para hacerlo deben ingresar al link de la publicación en la página

de AMPAS en Facebook en <https://www.facebook.com/AMPAS.Misiones/>

Recuerde que para poder confirmar su participación y solicitar el diploma, debe completar el formulario online.

PORQUE JUNTAS SOMOS MÁS



APAS Chaco organizó una reunión de mujeres, bajo el lema ‘**Juntas somos más**’.

El encuentro contó con la presencia del presidente de la entidad, Luis Trinca, y la vicepresidenta Patricia Gay. Así, se ha creado un punto de encuentro para el desarrollo de actividades para la asociación.

APAS FORMOSA, ACTIVA

APAS Formosa organizó actividades deportivas y otras con eje en la Póliza Digital.

Pensando en el PAS no solo como un Profesional, sino en forma integral, APAS Formosa organizó dos encuentros deportivos semanales de futbol y paddle, con el objeto de combatir el stress, y conformar un

ámbito de encuentro distendido en un ambiente recreativo, para dialogar y divertirse. Dentro de este contexto, los colegas invitan a las demás APAS del País a que se sumen a la iniciativa y quizás, con el paso del tiempo instaurar campeonatos regionales y nacionales.

Jóvenes y la Póliza Digital.

Por otra parte, la comisión de jóvenes de APAS Formosa está llevando adelante un proyecto de concientización social sobre la utilización de la Póliza Verde.

En este sentido realizaron diferentes acciones que incluyen la difusión en los diferentes medios periodísticos de la Provincia.

PERFILES

LILIANA ALZUGARAY

“FAPASA ES EL ÁMBITO APROPIADO PARA EL LOGRO DE OBJETIVOS COMUNES”

LILIANA ALZUGARAY ES LA FLAMANTE PRESIDENTE DE APAS ENTRE RÍOS. CONTINUANDO CON NUESTROS CONTENIDOS VINCULADOS A LA PARTICIPACIÓN DE LA MUJER EN EL MOVIMIENTO DE PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS, ENTREVISTAMOS A LA DIRIGENTE SOBRE SU VIDA Y SOBRE SU ACTIVIDAD PROFESIONAL Y GREMIAL.

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

Liliana Alzugaray (L. A.): Casada

R. A.: ¿Hijos?

L. A.: Una hija.

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

L. A.: En Paraná, Entre Ríos.

R. A.: ¿Tiene oficina propia?

L. A.: Sí.

R. A.: ¿Dónde?

L. A.: En la calle 25 de Mayo 333 Paraná, Entre Ríos

R. A.: ¿Tiene empleados?

L. A.: No, no tengo empleados. Comparto la actividad con mi hija que también es PAS.

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

L. A.: 8 PAS.

R. A.: ¿Tiene algún hobby?

L. A.: Pintar

R. A.: ¿Cuál es el último show que vio, o último recital al que asistió, o última película que vio, o última obra teatral?

L. A.: La última película fue “Emboscada Final”.

R. A.: ¿Cuál es su comida preferida?

L. A.: La Sopa de Elotes.

R. A.: ¿Cuáles son las cosas que no tolera?

L. A.: La Hipocresía.

R. A.: ¿Qué significa para Ud. el amor?

L. A.: Algo Sublime.

R. A.: ¿A cuales personalidades de la historia argentina admira y porqué?

L. A.: Al Gral. San Martín, por su



grandeza... siendo libertador de las Américas coherentemente renunció a asumir el poder político conformándose con ganar para los pueblos.

R. A.: ¿A qué le teme en la vida?

L. A.: A la desgracia y el sufrimiento.

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

L. A.: Su bella naturaleza.

R. A.: ¿Cuál es el suceso de su niñez o adolescencia que más recuerde y por qué?

L. A.: Cuando me regalaron mi primera mascota... porque fue mi gran amigo y compañero, amo los animales.

R. A.: ¿Cuáles son sus vacaciones ideales?

L. A.: Playas, sol y mar.

R. A.: ¿Qué opina de la corrupción?

L. A.: Es un vicio de quien se ciega con el poder.

R. A.: ¿Cuál es su músico o grupo musical preferido?

L. A.: Sade.

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

L. A.: En 1997, con los Seguros de Salud.

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

L. A.: En 1997, cuando comencé a trabajar como empleada administrativa de un PAS. Y desde 2007 soy PAS independiente.

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

L. A.: 42 años.

R. A.: ¿A cuáles ramos se dedica

preponderantemente?

L. A.: A Motovehículos y Automotores, Responsabilidad Civil Profesional y Accidentes Personales.

R. A.: ¿Cuál es el proyecto profesional que desearía llevar adelante y por qué?

L. A.: Potenciar mi trabajo con la suma de otros PAS y seguir creciendo en forma sostenida como lo vengo haciendo desde que inicié.

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

L. A.: Es un mercado muy dinámica. Los PAS necesitamos estar informados, capacitados, preparados y atentos a los cambios, debemos ser creativos y generar nuestras propias oportunidades, reconociendo las necesidades del mercado para poder atenderlas.

R. A.: ¿Cómo afecta la inflación al seguro?

L. A.: Al incrementarse los costos de los bienes/sumas aseguradas se incrementan los costos de reparación o reposición con lo cual debe elevarse el valor de la prima y algunos terminan optando por cubrir sólo los seguros obligatorios.

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

L. A.: El asesoramiento es la clave. El público en general tiene la falsa creencia de que trabajamos para una empresa específica, no tiene conocimiento que en verdad trabajamos para ellos, sólo somos el nexo entre “asegurado y asegurador”.

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

productora asesora de seguros?

L. A.: La presión tributaria, la carga administrativa, la venta ilegal, son situaciones que desgastan y desaniman, sobre todo cuando las condiciones no son las mismas para los que estamos “formalmente expuestos”.

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

L. A.: La diferencia la marca cada uno, en su forma de adaptarse a los cambios, en su actitud de enfrentar situaciones o resistirse a ellas. La convivencia de unos con otros es buena, para potenciar lo mejor de cada uno de ellos.

R. A.: ¿Cuándo inició su activi-

dad gremial en APAS Entre Ríos?

L. A.: Cuando obtuve mi matrícula fui a asociarme a mi APAS por voluntad propia y expresé mi ganas de colaborar, para que me llamaran cuando sea necesario.

Comencé a participar y al poco tiempo me informaron que habría elecciones, ofreciéndome integrar la CD a lo que accedí y desde ahí a la fecha no he dejado de participar.

R. A.: ¿Por qué milita en FAPASA?

L. A.: Porque reconozco en FAPASA el ámbito apropiado para tratar las problemáticas de las APAS, para el trabajo mancomunado, para el logro de objetivos comunes. Solo el compromiso de cada APAS podrá fortalecer la Federación.



Conducción: Fernando G. Tornato y Marcelo E. Deve



TIEMPO DE SEGUROS

El programa radial del sector asegurador



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

RADIO ARGENTINA AM 570

Un equipo con experiencia y trayectoria

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



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

Sumate a nuestra red de productores asesores de seguros

Contás con un equipo que te acompaña y brinda atención personalizada, **como ningún otro lo hace.**

En Intēgrity encontrás:

- **Amplia** variedad de productos y coberturas en líneas personales y comerciales
- **Rapidez** en el pago de comisiones
- **Agilidad** en liquidación de siniestros
- **Cercanía y calidad** de atención del Equipo Comercial y Técnico
- **Intēgrity Academy:** nuestro programa de capacitación para PAS
- **Welcome Day:** evento de bienvenida para nuevos PAS
- **Viajes** de incentivo
- **Intēgrity Net:** nuestro portal web de gestión para PAS



Un puente entre las personas y su protección

Ingresa ahora y solicita tu alta en www.integrityseguros.com.ar/abrircodigo

O llamando al 4104-0708

LIGERA DISMINUCIÓN DEL ROBO AUTOMOTOR

EN 2018 LA SUSTRACCIÓN DE VEHÍCULOS DESCENDIÓ EN UN 3,07% RESPECTO AL AÑO ANTERIOR Y EL GRAN BUENOS AIRES SIGUE SIENDO EL ÁMBITO DONDE SE CONCRETAN LA MAYOR PARTE DE ESTOS DELITOS.

El Departamento de Estadística de CESVI ARGENTINA publicó un informe en el que se evidencia una disminución de 3,07% en cantidad de robos en comparación contra el mismo período del año anterior. Estos números provienen de las denuncias de siniestros de un grupo de compañías aseguradoras que representa al 60% del mercado.

Al analizar la variación por zona, Capital Federal presenta una disminución del 15,43%, GBA registra una disminución total del 0,6% (en zona norte hubo una disminución del 8,83%, mientras que, en el Oeste, un aumento del 1,81%, al igual que en el Sur que subió un 1,63%) y el Interior del país una disminución del 0,95%.

La participación de robos en el interior del país, alcanza el 27,1% del total de robos y la participación de Capital Federal totaliza el 13,3% de los robos del país. La mayoría de los hechos ocurre en GBA, acumulando el 59,7% del total.

GBA es la zona que históricamente registra la mayor cantidad de robos. La gran mayoría fueron denunciados en zona OESTE, que acumuló el 42,3% de los casos totales de GBA.

Lanús, Morón y Tres de Febrero son los partidos que están en el podio con más robos el año pasado cada

100.000 habitantes. Mientras que San Fernando, Florencio Varela y Tigre son los que menos robos registraron.

Tipo de vehículo

El automóvil es el vehículo más robado con un 72.4%, seguido de la moto con un 7.06% y los SUV y pick up con 6.59% cada uno.

El Volkswagen Gol continúa siendo el modelo más robado con un 7.7%, seguido del Chevrolet Corsa (5.4%) y el Fiat Palio (2.9%).

Modalidad

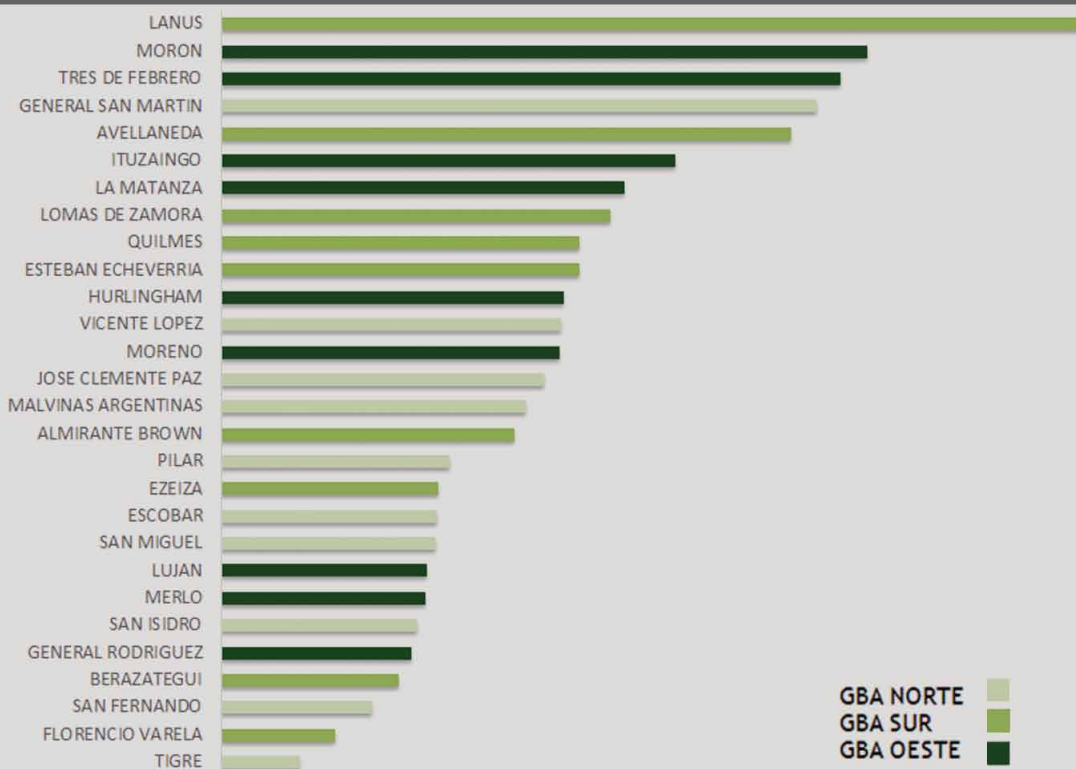
Durante el año 2018, la participación de robos a mano armada a nivel país fue del 35%, frente a los robos de vehículos estacionados en vía pública, que fue del 65%.

Las variaciones por zona:

- . Capital Federal 28% a mano armada y 72% en vía pública.
- . GBA 43% a mano armada y 57% en vía pública.
- . Interior 19% a mano armada y 81% en vía pública.

Por último, la relación de robos de automóviles por cada 100.000 habitantes disminuye de 118 a 113.*

PARTICIPACION POR PARTIDOS GBA - ROBOS CADA 100.000 HABITANTES



Nº de inscripción en SSN
0195

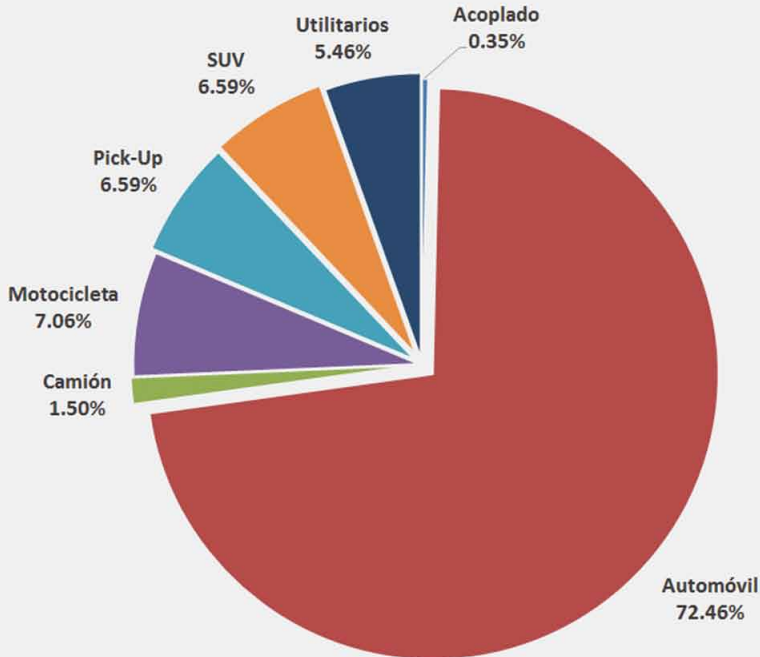
Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

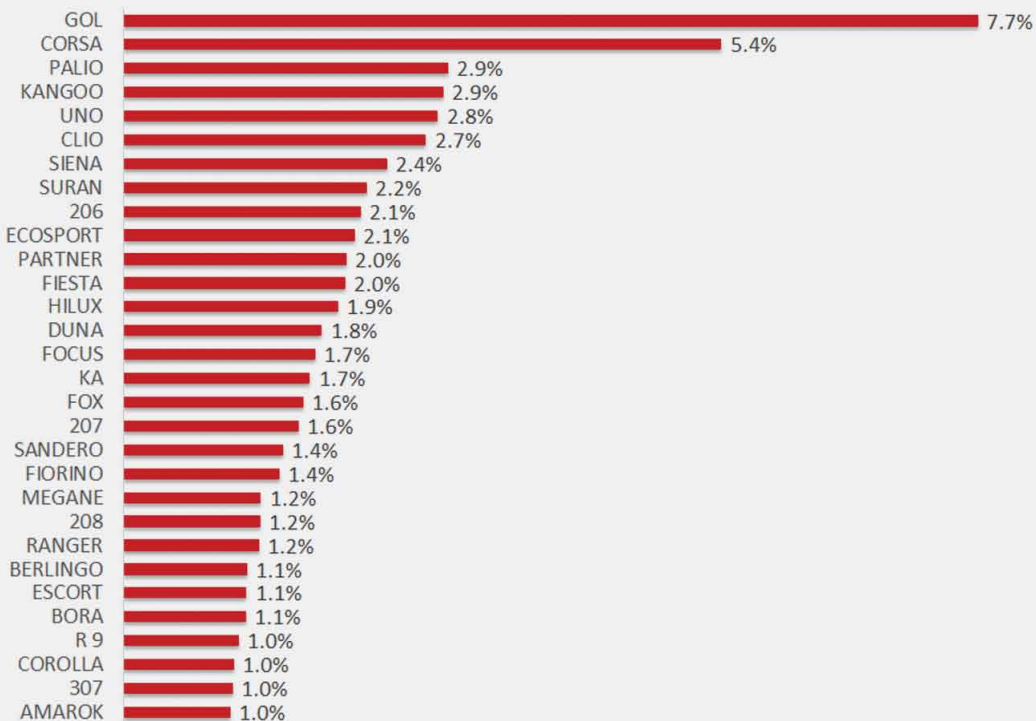
www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

PERÍODO ENERO - DICIEMBRE
PARTICIPACIÓN DE ROBOS POR CATEGORÍA DE VEHÍCULOS 2018

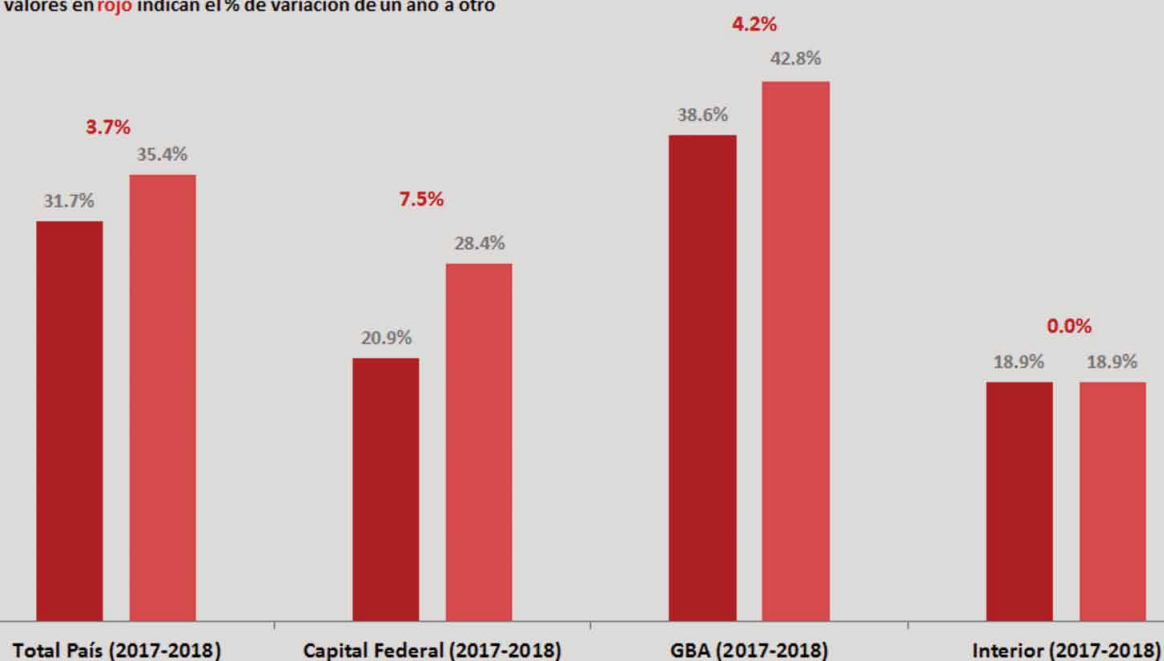


PERÍODO ENERO - DICIEMBRE
RANKING DE 30 VEHÍCULOS MÁS ROBADOS EN 2018 - IMPLICA EL 31.31% DE LOS ROBOS



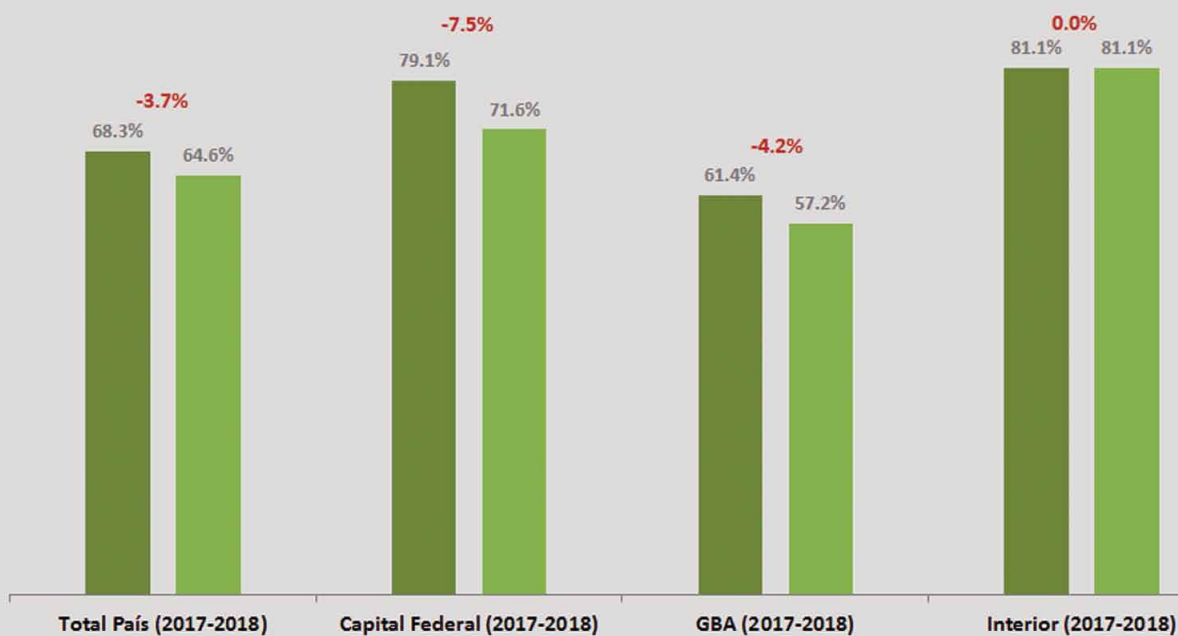
ROBOS A MANO ARMADA 2017-2018

Los valores en rojo indican el % de variación de un año a otro



ROBOS ESTACIONADO EN VÍA PÚBLICA - 2018-2017

Los valores en rojo indican el % de variación de un año a otro





SE QUEMÓ PARTE DE LA CATEDRAL DE NOTREDAME DE PARÍS ¿ESTABA ASEGURADA CONTRA INCENDIO?

CIERTO TIPO DE CONSTRUCCIONES SON MÁS DIFÍCILES DE ASEGURAR EN EL RAMO DE INCENDIO QUE OTRAS. NO SON MUCHAS LAS PROPIEDADES QUE NO PUEDEN ASEGURARSE PERO EL PRODUCTOR DE SEGUROS PUEDE ENFRENTAR UN PROBLEMA CUANDO TIENE QUE INTERMEDIAR ENTE UN ASEGURABLE, Y SU ARQUITECTO, ENAMORADOS DE LA CALIDEZ DE LAS CABAÑAS CONSTRUIDAS EN MADERA POR UN LADO Y POR EL OTRO LADO LOS SUSCRIPTORES DEL RIESGO DE INCENDIO DE LAS ASEGURADORAS QUE VEN DIFÍCIL DE ASEGURAR ESTAS CONSTRUCCIONES DE MADERA.

Es riesgoso asegurar construcciones con paredes y techo de madera por donde pasan caños de gas y cables eléctricos. Pero si a ese riesgo le sumamos que el asegurado, para crear el clima perfecto para un paisaje invernal, quiere calefaccionar la construcción con un hogar de leña, o una salamandra de hierro fundido, será seguramente aún más complicado asegurarla.

Si la madera se calienta mucho comienza a quemarse. Y una vez que el fuego se propaga, y sube mucho la temperatura, es difícil que se pueda extinguir el fuego sin que se causen grandes daños a la propiedad, sus linderos y sus contenidos.

En los últimos días un grave incendio se volvió noticia. Desde todos los lados del mundo la humanidad se estremeció al ver como el fuego devoraba la catedral de Notre Dame de Paris.

Como se produjo el incendio

Eso todavía nadie lo sabe con certeza pues está siendo objeto de una profunda investigación.

Lo que sí se sabe es que el 15 de abril de este año, a las 18:20 horas, se produjo una primera alarma de incendio pero nadie vio fuego hasta recién 23 minutos después cuando sonó la segunda alarma. Se hizo así visible un incendio en el techo de la catedral que era de madera de roble y que hoy tendría 1000 años de antigüedad.

La madera extremadamente seca por el paso del tiempo, ardió rápidamente. Si bien se informó que hacen inspecciones todos los días como medida de prevención una vez iniciado no pudieron extinguirlo rápidamente pues la catedral, por



su antigüedad y como casi todas catedrales de esa época, no cuenta con sistemas modernos de extinción automática de incendios con rociadores de agua o “sprinklers”. Le tomo más de 17 horas a los bomberos salvar el resto de la estructura de piedra no alcanzada por las llamas y 10 horas más hasta que el fuego fue extinguido.

Tras el incendio muchos expertos en seguridad han sostenido que estos monumentos, de no tratarse de lugares históricos, no pasarían una inspección de seguridad y que seguramente se recomendaría fueran clausurados.

Los especialistas internacionales en este tipo de catástrofe hablan de 20 años para terminar la restauración. Solo evaluar los daños y tener un plan de restauración tomara más de un año. Solamente reforzar las paredes en pie de la Catedral va a costar una fortuna. Pero su valor arquitectónico para Paris es invaluable.

Se debate como reconstruirla

El techo, la estructura de madera y la aguja se derrumbaron pero el edificio continúa de pie. Pero la catedral de Notre Dame tiene 856 años y cada una de las vigas de roble de la estructura del techo, apodada “el bosque” por la inmensa cantidad de hectáreas de bosque que se talaron para su

construcción, en gran parte datan del año 1220 aproximadamente. La pregunta que surge es: ¿La reconstruimos en forma idéntica? y para ello ¿utilizaremos los mismos materiales?

Para los conocedores de la estructura de la Catedral, y de sus muchas reparaciones, reconstruirla en forma idéntica “sería un error”. El problema es que es más caro restaurarla a la forma que tenía antes que reemplazarla por otra (diferentes materiales y forma de construcción)

Quizás la nueva sea asombrosa pero que no es más la catedral anterior sino una nueva catedral construida sobre los restos de otra de 800 años. Y esto es lo que observo el ministro de Cultura francés, quizás con menos conocimientos de arquitectura y más apego a la tradición francesa, al hablar de reconstruir la catedral en forma idéntica y “a la antigua”.

Pero no está solo con su opinión ya que la misma es también sostenida en la industria aseguradora por una empresa británica de seguros (“Ecclesiastical Insurance”) que ha estado asegurando iglesias por más de 130 años y que sostiene que, por su valor histórico, se debe reconstruirlas igual a lo que eran antes del siniestro. Pero significa trabajar con materiales como madera y con carpinteros artesanos. Eso es caro y lento.

Además hay que tener en cuenta que hay que derribar todo lo que pueda correr riesgo de derribarse y volver a reconstruirlo nuevamente. Será difícil de entender para alguien que mira desde la calle que alguien está demoliendo una parte de la catedral que todavía está en pie. Pero habrá que hacerlo pues la seguridad de las personas que la visitaran en el futuro, o de los vecinos, es siempre una prioridad.

Seguro de incendio de la catedral

Reconstruir la catedral va a costar billones de dólares. La Catedral no estaba asegurada por el mercado asegurador. Dado que la Catedral data de mucho antes del año 1905 en que Francia, por ley, separó la religión y el estado, la catedral es propiedad del estado Francés aunque, al ser iglesias, sea utilizada por la fe católica para sus ceremonias.

Desde el punto de vista asegurador, técnicamente hablando, el estado Francés se autoasegura. Así, además de los muchos donantes voluntarios que han hecho pública su intención de cooperar económicamente en la reconstrucción, el estado francés tiene los recursos necesarios para recaudar a través de impuestos el dinero necesario para la reconstrucción.

La regla general que se aplica data del año 1889 que estableció que el



**SEGUROS
RIVADAVIA**

**Protegemos aquello
que más te importa**



0810 999 3200
www.seguosrivadavia.com

Seguinos en:  



Descargá nuestra
aplicación.



Disponible para iOS
y Android.

estado ya no seguiría contratando pólizas de incendio en el mercado asegurador por cuanto “en vista de la enorme cantidad de bienes que posee el estado... el monto anual que el tesoro debería pagar en primas, si pretendiese asegurar todos sus edificios, sería desproporcionada en relación con los montos que sería capaz de reclamar”.

Asegurar una catedral no es un riesgo para cualquier asegurador. Asegurar un monumento nacional es muy complejo. Es difícil poder valorar su valor sentimental, su historia y su prestigio internacional. Se dice que algunos aseguradores de Lloyds de Londres podrían intentar asegurarlos pero las primas que se requerirían para hacerlo serían casi impagables.

El principio de distribuir el daño de pocos entre muchos es muy difícil ante monumentos que son prácticamente únicos. Como asegurar las pirámides de Egipto o la ruina del imperio Maya o Azteca. La solución del estado que asume el riesgo de autoasegurarse parece todavía ser la alternativa más viable y no puede criticarse que la catedral no tuviese un seguro como lo tiene una empresa privada o un particular sobre su casa.

Coberturas de seguros de responsabilidad civil

Pero el incendio ocurrió mientras la catedral estaba siendo restaura-

da y uno tiende a pensar que seguramente se le habrá exigido a los constructores tener un seguro en caso de ser responsables de un daño a la Catedral y así fue.

Un conocido asegurador Francés es el asegurador de las dos empresas que estaban haciendo reparaciones en la Catedral: “Europe Echafaudage” y “Le Bras Freres” pero esta póliza, como toda póliza de responsabilidad civil, solo pagara si los contratistas de la restauración según la ley francesa resultan responsables del daño causado. Y la cobertura estará limitada por la suma asegurada de la póliza que será, como es lo usual, de un par de decenas de millones que, quizás, se verá insignificante ante la magnitud del costo de reconstruir la catedral.

Daños a los contenidos de la Catedral

Informaron las autoridades que el 90% de las reliquias que se encontraban depositadas en la Catedral se preservaron gracias a que había un plan de contingencias que aplicaba para estas emergencias y buscaba poner a salvo esos tesoros de la Iglesia.

Gracias a una cadena humana que pasaba los casi 1200 tesoros de mano en mano mientras el fuego avanzaba en los techos se logró alejarlos de las llamas. Se priorizó salvarlos según su valor histórico

y religioso. Lo primero en salvarse fue la corona de espinas y un trozo de la cruz de Cristo que fue traída a Francia desde Constantinopla. Era una reliquia muy valorada y con una larga historia.

Hacia el año 326, Santa Helena, que era madre del emperador Constantino, recupero restos de la Cruz y fue guardada junto a otras reliquias. Entre los siglos VI y VII las reliquias se trasladaron a Constantinopla para protegerlas de las invasiones persas. En 1238, Bauduino II de Courtenay le propuso al rey de Francia Luis IX que se “encargara de la corona de espinas” junto con otras 20 reliquias más que llegaron así a Notre Dame de París el 19 de agosto de 1239.

Ese mismo asegurador que cubrió la responsabilidad civil, a través de su división de seguros de obras de arte, es el asegurador de muchos artefactos y objetos ceremoniales que estaban en la Catedral razón por la cual están trabajando en la valuación del daño un grupo de liquidadores muy especializados en obras de arte.

Esto no será muy difícil pues estas obras de arte son valuadas periódicamente por las dudas alguna de ellas es destruida o si debe pagarse por su restauración. Lamentablemente algunos grandes cuadros no pudieron sacarse a tiempo. La veleta de bronce con forma de gallo, que contenía reliquias y es un

histórico símbolo de Francia, fue recuperada de entre los escombros recién al día siguiente al incendio entre las cenizas. Obras maravillosas como “la Piedad” o la pintura “La conversión de Saulo”, de Laurent de la Hyre estaban en el lugar del incendio.

Las pinturas requerirán de un detallado estudio por peritos para determinar si fueron dañadas aun en el esfuerzo por salvarlas de las llamas y requieren ser restauradas.

El órgano no pareciese haberse dañado pero será inspeccionado de todas maneras. Algunas obras de arte que no pudieron ser sacadas a

tiempo serán removidas de los restos del incendio y enviadas al Museo de Louvre para preservarlas y tratar de restaurarlas. En el mismo museo serán guardadas las obras de arte salvadas hasta que puedan regresarlas a su lugar en una nueva Catedral ya restaurada.

Casi todo podrá recuperarse

Tanto el edificio como los objetos de la catedral podrán repararse y restituirse pero será caro, difícil y lento. Pero el espíritu humano resurge de las grandes tragedias.

Hasta el propio asegurador Fran-

cés que cubre la Responsabilidad Civil de los contratistas que estaban reparando la catedral, y de muchos de los contenidos de valor artístico y religioso, ha ofrecido, además de sus obligaciones como asegurador, hacer un donativo de 10 millones de Euros como una acción filantrópica de la empresa ante semejante daño al patrimonio cultural del país donde este asegurador es originario.

Es triste que estas cosas pasen pero seguramente nos recordara que el fuego es un riesgo que nunca hay que descuidar y que es función del Productor hacer que su cliente lo entienda y asegure sus bienes. ■

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

Iván Carlos de Olazabal, Director de Espacio Sellingpoint

EMPATÍA, LIDERAZGO Y CAPACITACIÓN EN LA VENTA DE SEGUROS



PARA MEJORAR LA CALIDAD DEL ASESORAMIENTO QUE BRINDA UN PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS, LO PRIMERO Y FUNDAMENTAL ES ESTABLECER EN QUE ESTADO DE FORMACIÓN SE ENCUENTRA. A PARTIR DE AHÍ HABRÍA QUE DEFINIR EL ENFOQUE DEL ENTRENAMIENTO A SEGUIR.

No es lo mismo un aspirante que un PAS nuevo o un productor con cierta o mucha experiencia. En cualquier caso, para mejorar es imprescindible no solo la capacitación teórica sino el entrenamiento en el campo también.

Muchos PAS de patrimoniales se enfocan en las características del producto, las cuales (de más esta aclarar) deben conocer a la perfección. Pero focalizarse solo en las características genera el riesgo de no identificar el verdadero interés y/o necesidad del prospecto o cliente. Si logramos identificarlos, no solo le venderemos el producto adecuado sino que también tendremos la posibilidad de generar una buena facturación y la posibilidad de un mix de productos a futuro. Es una venta de mayor calidad.

La venta por características, por precio o por promociones es de vida más corta, más susceptible a eventualmente perderla con otro competidor.

La calidad del asesoramiento, en definitiva, esta dado por conocer bien el funcionamiento de los productos, tener la capacitación y entrenamiento adecuado en gestión de ventas e, idealmente, manejar conceptos tales como motivación, comunicación, liderazgo, experiencia del cliente y otros que están encuadrados dentro de las competencias blandas.

TÉCNICAS

Hay técnicas de prospección, indagación, cierre, desarrollo de cartera, etc. Manejar ciertas técnicas (adaptadas estas a la forma de ser y de vender de cada persona) relevan al vendedor de depender de la inspiración o de un buen día para concretar ventas.

La técnica, bien aprendida y ensayada, es de gran ayuda para vender en forma más estable y más rentable. Podemos poner como ejemplo el caso de exitosos deportistas profesionales, que, más allá de sus triunfos o su experiencia, nunca dejan de entrenar las técnicas.

UPSELLING Y CROSSELLING

La palabra upselling hace referencia al incremento de las coberturas y primas vigentes. Un ejemplo podría ser el de aumentar las sumas aseguradas o los alcances, por ejemplo, de un seguro de un auto.

En el caso del crossselling, estaríamos hablando de venderle un producto nuevo, diferente al que ese cliente ya tiene conmigo. A modo de ejemplo, le podríamos estar vendiendo un seguro de vida a un cliente que actualmente solo tiene un seguro del auto.

EMPATÍA

La capacidad de relacionarse y generar empatía consiste en generar un espacio y un clima de confianza para con el candidato. Lograrlo promoverá que el prospecto comparta sus dudas, miedos, sueños, necesidades, y a partir de esa información, el asesor dispone de los elementos para poder armar la mejor oferta, a la medida de las necesidades e intereses del prospecto.

Adicionalmente, la empatía abonará la posibilidad de mantener ese cliente por mucho tiempo, porque esa empatía actuará como dique de contención respecto a las amenazas de otros competidores. Claro que para sostener un cliente a largo plazo debemos planificar un cronograma de contactos para mantener esa empatía, sino esta se disuelve. Jus-

tamente estos dos aspectos son los diferenciales principales que los PAS tienen que hacer valer con sus clientes para diferenciarse del tsunami de propuestas online que hoy pretenden captar a sus clientes. La capacidad de generar empatía esta ligada al hecho de estar cerca de los clientes.

A ser proactivos. A saber escuchar sus necesidades. A estar enfocados en la realidad de ellos de manera tal de poder proponerles soluciones en seguros que les de tranquilidad y que fundamentalmente los lleve a reconocer en el PAS un verdadero socio estratégico.

RECONOCER LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

Conocer en profundidad un producto/un seguro/una cobertura no es lo mismo que saber de que manera ese producto puede ayudar a los potenciales clientes a proteger su patrimonio de acuerdo a su propia realidad. Rotundamente no es lo mismo.

Una cosa es conocer como funciona el producto, y otra muy distinta interpretar detectar cómo ese producto se adapta a las necesidades de ese candidato. Por eso me remito de nuevo al tema de la empatía y de la escucha, porque a partir de la confianza generada con el candidato es que se puede obtener información imprescindible para saber qué le interesa o necesita, y a partir de ahí armarle 'un traje a medida'. No hacer esto deriva en vender en serie en vez de asesorar.

Y es el asesoramiento el que nos trae mejores negocios y clientes mas estables.

LIDERAZGO

El liderazgo en la gestión de equipos de venta juega un papel imprescindible. Incontables buenos proyectos de vendedores han fracasado por no encontrar un buen mentor. El buen líder gestiona su equipo desde el desarrollo puntual (personal y profesional) de cada uno de los integrantes del equipo.

Una de las fallas mas recurrentes de un 'líder' es solo contabilizar las ventas y no interiorizarse de cómo transcurre el proceso de desarrollo del vendedor.

Otra deficiencia recurrente es no acompañarlo al campo, o hacerlo pero sin contar con la experiencia técnica y de ventas necesaria para ejercer ese rol.

Un buen líder le mostrará al PAS una visión de negocio de corto, mediano y largo plazo, y lo acompañará y apuntalará en ese desarrollo. Claro que es un acuerdo entre dos partes; el PAS debe honrar el trabajo de su líder cumpliendo los objetivos de capacitación teórica, entrenamiento en el campo, actividad constante y cumplimiento de resultados a lograr en cada fase del desarrollo, variables que deben ser medidas en un plazo preacordado entre líder y vendedor. ■

LA SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN PUBLICÓ EL BALANCE TRIMESTRAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018

La SSN publicó el Balance Trimestral al 31 de Diciembre de 2018 (1° de Julio de 2018 – 31 de Diciembre de 2018) de las aseguradoras.

Las Primas Emitidas, alcanzan los 215.964 millones de pesos, mientras que las Primas Cedidas ascienden a 22.827 millones. Es así que el nivel de cesión se encuentra actualmente el 10,57%.

El total de siniestros pagados fue de 112.997 millones de pesos, con un Índice de Siniestralidad del 88,94%, mientras los Siniestros Reintegrados por Reaseguros ascienden a 12.307 millones de pesos, que implican un Índice de Recuperación del 10,89%.

Los Gastos Totales ascienden a 79.081 millones de pesos, y muestran un incremento respecto al

mismo periodo del año anterior de 31,65%. Los Gastos de Explotación incrementaron un 33,11% en el mismo periodo, mientras los Gastos de Producción lo hicieron en un 32,26%.

El total de Gastos representa el 36,62% de las Primas Emitidas, y la recuperación por Gastos a Cargo del Reasegurador alcanza el 4,12% de la suma de los Gastos de Producción y Explotación.

La operatoria financiera presenta una ganancia de 94.221 millones de pesos la cual atenúa la pérdida técnica de 55.300 millones de pesos llevando el Resultado del Ejercicio a 30.331 millones de pesos, registrando un ROE del 18,52%.

El Activo asciende a 728.417 millones de pesos para el periodo en cuestión, con un 45,10% de cre-

cimiento interanual, mientras que el Pasivo es de 564.612 millones de pesos con un incremento del 44,54% en el mismo periodo. Esta situación lleva a que el Patrimonio Neto supere los 163.805 millones de pesos, representando un 22,5% del Activo y muestre un crecimiento del 47,05% interanualmente.

Dentro del Activo, las Inversiones representan un 74% del mismo y los créditos un 20%, alcanzando 541.723 y 146.285 millones de pesos respectivamente.

El principal componente del Pasivo son las deudas que componen el 60% del total, siendo 335.489 millones de pesos. Dentro de ellas, las deudas con asegurados representan el 45% del Pasivo, ascendiendo a 253.703 millones de pesos.

TRANSPARENCIA EN ESTADOS CONTABLES DE ASEGURADORAS Y REASEGURADORAS

La Superintendencia de Seguros de la Nación informó que cualquier ciudadano puede solicitar copia de los estados contables que las aseguradoras y reaseguradoras presentan al órgano de control.

El trámite es gratuito y 100% digital.

Para ello es necesario tener usuario de acceso al sistema de Trámites a Distancia (TAD).

Luego de ingresar al sistema TAD hay que dirigirse al trámite Solicitud de copia de estados contables de aseguradoras o reaseguradoras, con clave fiscal.

Finalizado el proceso se creará formalmente el trámite con número de expediente. El trámite generado pasa a la SSN.

La Superintendencia analizará la solicitud y enviará la copia de los estados contables por intermedio del mismo trámite TAD.

SE PUEDE EXHIBIR EL CARNET DE CONDUCTOR Y LA CONSTANCIA DEL SEGURO EN EL CELULAR

Recordamos que a partir de la Resolución 219/2018, impulsada por la SSN en conjunto con la Agencia de Seguridad Vial, se puede circular por rutas y calles argentinas con el comprobante del seguro de manera digital.

Así, los conductores tienen la opción de mostrar a las autoridades la póliza en versión impresa, el PDF

o la imagen legible desde cualquier dispositivo móvil, ya sea celular o tableta. Y desde el mes pasado es posible mostrar la licencia de conducir desde el celular.

El registro puede exhibirse desde la aplicación “Mi Argentina”, que hay que bajarse al celular desde las tiendas virtuales como Google Play.

De esta manera, los conductores no necesitan llevar el registro físico. Ambos procedimientos tienen validez en todo el país para facilitar los controles vehiculares.

Tanto el registro para conducir como el seguro obligatorio ahora se pueden presentar desde el celular en los controles de tránsito para corroborar la habilitación para manejar.

INTÉGRITY PRESENTÓ SUS RESULTADOS



Intégrity Seguros presentó a la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) los estados contables correspondientes al semestre finalizado el 31 de diciembre de 2018 con una ganancia neta de

\$33 millones de pesos, un 34% por debajo de la alcanzada en el mismo período del ejercicio anterior.

El patrimonio neto de la compañía alcanzó los \$585 millones y las inversiones \$962 millones, los que representan un 17% y un 10% de crecimiento en relación con los valores respectivos al 31 de diciembre de 2017.

Las primas emitidas en el semestre alcanzaron los \$607 millones, lo que implicó un crecimiento del 33% respecto al mismo período del año anterior.

Asimismo, Intégrity tuvo un superávit de capitales mínimos de \$367 millones y de margen de cobertura (Art. 35) de \$286 millones, los

que representan un incremento del 28% y 14% respectivamente de los obtenidos al 31 de diciembre de 2017.

Comentando los resultados David Rey Goitia, Presidente de Intégrity Seguros, manifestó:

“Aún después de pagar un significativo dividendo por primera vez en su historia, Intégrity continúa mejorando su solvencia lo que se refleja tanto en el crecimiento de su patrimonio neto, sus inversiones y superávits técnicos versus los resultados del año anterior.

El resultado neto del período resultó menor, por una discrepancia temporal en la contabilización de reservas de caución, que se normalizará en los sucesivos períodos.”

COMENZÓ UNA NUEVA EDICIÓN DEL PROGRAMA "PRIMERO PREVENCIÓN"

Por decimosegundo año consecutivo, Prevención Riesgos del Trabajo (la ART del Grupo Sancor Seguros) vuelve a poner este programa gratuito de cursos presenciales a disposición de sus clientes.

El Primer Sistema Nacional en Capacitación de Riesgos "Primero Prevención" se inició en el año 2008 con el objetivo de brindar a los trabajadores de las empresas aseguradas, las herramientas y conocimientos necesarios para identificar los riesgos de su ámbito laboral y aprender a prevenir tanto los accidentes como las enfermedades profesionales. Cabe destacar que más de 100.000 personas fueron alcanzadas por esta iniciativa desde su puesta en marcha.

Las capacitaciones se desarrollan bajo la metodología de talleres presenciales en todo el país y cuentan con la participación de instructores especializados en las diferentes temáticas.

Para la edición 2019, Prevención Riesgos del Trabajo –que lidera el mercado de ART en Argentina– ofrece instancias de formación sobre más de 30 temas disponibles en su catálogo, dirigidos a trabajadores de una amplia gama de actividades, como ser: Industria, Agro, Salud, Construcción y Servicios. Además, se continuará con la implementación de las evaluaciones finales de contenidos, lo que permitirá relevar los aprendizajes adquiridos por los partici-

pantes.

Ingresando a www.prevencionart.com.ar/cursos es posible conocer el cronograma de cursos, realizar la inscripción de trabajadores y acceder a un certificado de aprobación luego de completado el trayecto formativo.

A través de este programa, Prevención Riesgos del Trabajo refuerza su compromiso con la gestión de una cultura preventiva y colabora con las empresas aseguradas en la formación de sus recursos humanos, cuidando y priorizando a sus trabajadores, bajo la premisa de que los accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales se pueden prevenir.

LA SEGUNDA APOYA AL BÁSQUETBOL

En el año de realización del Mundial de Básquet, que comenzará el 31 de agosto en China, el Grupo Asegurador La Segunda y la Confederación Argentina de Básquetbol (CABB) firmaron un acuerdo a través del cual la compañía se convierte en la aseguradora oficial del básquet argentino.

A partir de este convenio, la imagen de La Segunda acompañará a la selección nacional con su logo en la parte trasera de las camise-

tas titulares y suplentes. Además, el contrato entre ambas entidades contempla los seguros para los jugadores de los clubes federados en la CABB.

"Para nuestro Grupo Asegurador, esta alianza es muy importante porque nos permite profundizar nuestro vínculo con el básquetbol argentino", manifestó Mario Teruya, Gerente Comercial de La Segunda, y agregó: "Hace cerca de 10 años que venimos trabajando

con Manu Ginóbili, un emblema del deporte nacional y una leyenda del básquet mundial. Apoyar este proyecto permite reafirmar nuestro compromiso con este deporte".

Por su parte, Federico Susbielles, presidente de CABB afirmó: "Es un orgullo sumar al Grupo Asegurador La Segunda como patrocinador oficial por su amplia trayectoria, solidez, y valores compartidos por ambas entidades".

DETRÁS DE CADA EMPRESA QUE TRABAJA PARA CRECER DÍA A DÍA, HAY UNA COMPAÑÍA QUE LA PROTEGE TODOS LOS DÍAS.



Múltiples canales de atención.



Asesoramiento constante.



Amplia red de prestadores.



Tecnología aplicada a la Prevención.



Presencia Nacional.

EXPERTA ART, NUESTRO COMPROMISO ES TU SEGURIDAD

CENTRO DE ATENCIÓN 0800-7777-278 (ART) • www.experta.com.ar



App Productores



App Clientes



EXPERTA ART

Aseguradora de Riesgos
del Trabajo

PRUDENCIA HIZO UNA DONACIÓN PARA VÍCTIMAS DE INUNDACIONES EN CORRIENTES

Prudencia Compañía Argentina de Seguros S. A. donó más de 600 artículos de primera necesidad, para paliar la grave situación que atraviesan departamentos y localidades del interior de la provincia de Corrientes, a raíz de las inundaciones provocadas por las intensas lluvias por las cuales fue declarada la emergencia hídrica. La donación de Prudencia, que fue cursada a través del Rotary Club

Corrientes Costanera, consistió en el transporte hasta la provincia de agua mineral, azúcar, arroz, fideos, té, yerba, pañales, detergente, lavandina y elementos de aseo personal, entre otros.

La entrega de la donación, que se inscribe en el marco de las acciones de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) de Prudencia, se efectuó en

Cáritas sucursal Corrientes, organismo oficial de la Iglesia Católica que funciona como centro de acopio y distribución de donaciones a las localidades declaradas en emergencia hídrica.

Por Prudencia Seguros tuvo una destacada intervención para facilitar el operativo de entrega, el productor asesor Juan Pedro Pozo.

RIVADAVIA Y UNA IMPORTANTE DONACIÓN PARA EL HOSPITAL SAN ROQUE

A través de su Fundación, Seguros Rivadavia concretó una significativa contribución destinada al Hospital Interzonal General de Agudos “San Roque” de la localidad de Manuel B. Gonnet. La misma consistió en la entrega de equipamiento de última generación, destinado a mejorar y reacondicionar el Servicio de Otorrinolaringología, el cual contaba hasta hace poco con aparatología muy añosa que, debido a su obsolescencia, imposibilitaba realizar determinado

tipo de intervenciones quirúrgicas complejas. Entre el material provisto, se incluyeron un micro motor para cirugía otológica, un equipo de potenciales evocados auditivos de diagnóstico, un microscopio quirúrgico y un otoscopio de mini fibra óptica. Dicha donación, valuada en casi \$800.000, se suma a otras tantas iniciativas que la Aseguradora viene efectuando en su compromiso permanente con la comunidad y, particularmente, a través de su Fundación, brindando asis-

tencia a aquellos que más la necesitan.

En las instalaciones del Hospital se llevó a cabo un emotivo acto, con la presencia de su Director Asociado, Dr. Alfredo Ale; su Directora Ejecutiva, Dra. Laura Di María; su Directora Asociada, Dra. Graciela Badin; el jefe del Servicio, Dr. Ricardo Espinoza; el Presidente de Mutual Rivadavia, Sr. Rodolfo González, y la Gerente General de la Fundación, Sra. Lidia Rizzo.

RUS Y CESVIAUTO DONARON UN MOTOR

Por medio de la estrategia de RSE de RUS, Cesviauto, el Centro de Reciclado y Venta de Repuestos Legales, donó un motor naftero a la Escuela Técnica N° 3 “Dr. Miguel Ángel Marsiglia” de Concepción del Uruguay. La institución, que se especializa en conocimientos técnicos, utilizará este material para estudio e investiga-

ción. Cesviauto es el primer centro de reciclado de vehículos legales de la Argentina, con más de 40.000 vehículos procesados.

En su planta de Pilar, la compañía recibe las unidades de destrucción total, provenientes de las compañías de seguros socias en Cesvi Argentina. Allí

se procede a su descontaminación, desarme, clasificación, venta, reciclado y disposición final.

Se basa en cuatro pilares: el cumplimiento legal y reglamentario; la venta de las autopartes; el reciclaje y protección del medio ambiente; y la Responsabilidad Social Empresarial.



*Para **toda**
tu vida.*

Comunicate con tu **Productor Asesor de Seguros**
o llamá al **0800 444 2850**

www.sancorseguros.com.ar/    



FALLOS JUDICIALES COMENTADOS PARA SER COMENTADOS

De la teoría a la práctica.
SEGUROS: SEGURO SOBRE LA VIDA (ARTS. 128/48). SINIESTRO. OCULTAMIENTO DE INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA. RIESGOS NO CUBIERTOS.

“Cabe rechazar la demanda por incumplimiento del contrato de seguros, por muerte accidental, que tenía contratado el hijo de la actora. Es que la accionante, actuando de mala fe, ocultó información a la aseguradora y sabiendo que no había entregado toda la documentación requerida, y como forma de justificar su accionar, expresó que era abusivo el pedido de dicha información, y enseguida citó a la contraria a mediación, para recién en la segunda audiencia, acompañar la información de la que se desprenden las causales de exclusión.

El pedido de información complementaria podría ser considerado abusivo cuando se requirieren exigencias remotas o extrañas al caso. No fue justamente eso lo sucedido, pues la información ya estaba en poder de la actora. (En el caso la actora ocultó las circunstancias por las que se produjo el accidente, al realizar la denuncia ante la aseguradora, y no cumplió de manera completa con la información complementaria”.

“Es que en su demanda, la accionante manifestó que la aseguradora no expresó cuál era la causal puntual del rechazo, sin embargo, esto no es así, pues como de la carta documento surge que el rechazo se fundó en el art. 7 de la póliza (riesgos no cubiertos), y en el incumplimiento de la ley de vialidad, además del art. 239 del Código Penal. La póliza que tenía contratada el asegurado, y más específicamente sus condiciones

generales, detalla los riesgos no cubiertos. (En el caso el accidente se produjo cuando el asegurado perdió el control de la motocicleta a alta velocidad, escapando de un control policial, con conocimiento que la unidad que conducía había sido robada)”.

“Es que lo dicho es suficiente para hacer lugar al recurso de la demandada, pues tal como lo dispone la ley 17418: 152, el asegurador se libera si el asegurado o el beneficiario provoca el accidente dolosamente o por culpa grave o lo sufre en empresa criminal. (En el caso el accidente se produjo cuando el asegurado perdió el control de la motocicleta a alta velocidad, escapando de un control policial, con conocimiento que la unidad que conducía había sido robada)”.

Gimenez Chavez Ignacia Daria c/ Galicia Seguros S. A. S/ Ordinario.

Garibotto - Heredia – Vassallo

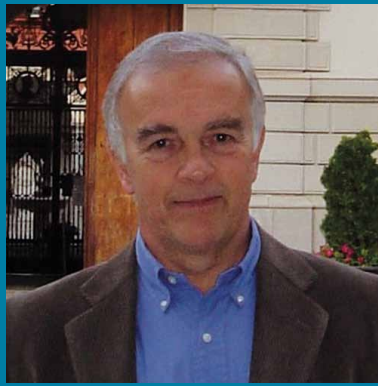
Cámara Comercial: Sala D

Fecha: 08-07-2018.

Comentario

¿Cuántas veces en los cursos de capacitación se ha planteado la pregunta de “..qué es una empresa criminal” (mencionada como una causal de liberación del Asegurador). Este caso nos explica qué es lo que quiere decir: cuando alguien participa activa y voluntariamente de un hecho delictivo, se está excluyendo de la cobertura del riesgo de vida o accidente. Esa decisión de cometer un ilícito penal es lo que vamos a llamar empresa criminal. Es que, más allá de la valoración negativa de su conducta, esa persona está emprendiendo esa actividad.

Aquí quién se presenta como actora beneficiaria



Dr. EDUARDO TORIBIO

es la madre del muerto en esas circunstancias. Seguramente asesorada para evitar el rechazo del siniestro, hace una denuncia en la que no aparecen claras las circunstancias del hecho. Cuando se le requiere completar esa información, se da por maltratada, por exigírsele abusivamente información que no le correspondía brindar. Promueve un proceso de mediación y, en ese ámbito, debe aclarar cómo se había producido la muerte de su hijo.

Y procura seguir la acción señalando que la aseguradora no había expresado la causa de rechazo, cosa que resulta desmentida por el texto del telegrama de rechazo. Una a una, van desestimándose sus defensas y procede la sentencia de rechazo de la demanda, en lo que se había ido transformando en una “empresa procesal”. Más allá de tales intentos, me resulta difícil criticar a esta señora, dadas las circunstancias que la motivaron.

Ahorrar tiempo y dinero para mantener prestigio.

SEGUROS: SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL. CITACIÓN DEL ASEGURADOR. EFECTOS. EXTENSIÓN DE SU RESPONSABILIDAD.

1. “Procede hacer lugar al pedido de indemnización pretendida en el marco de un contrato de seguro en el cual la actora demandó por incumplimiento al banco y citó en garantía a la aseguradora. Ello, ya que, si bien hubo un error de derecho, ello no ha impedido dilucidar qué era lo reclamado y cuál era su sustento”.

2. “La aseguradora pudo detectar cuál era la póliza en función de la cual se le había efectuado el reclamo y también se pudo determinar en autos que el siniestro base de la acción se había efectivamente producido. A más, nos hallamos en el marco del derecho del consumidor, lo cual obliga a los jueces a proceder, incluso

de oficio, a reconocer los derechos que tal consumidor tenga. Desde esta perspectiva, comprobado el derecho de la actora, y asegurado en toda su extensión el derecho de defensa de la aseguradora, no se encuentra razonable rechazar la acción con sustento en razones formales.

3. Es verdad que la quejosa fue citada en garantía, pero no lo es que tal citación no conlleve una pretensión de condena en su contra. Esa citación en garantía es, en cambio, el instituto creado por el legislador para que la víctima de un siniestro traiga al juicio no sólo al autor del daño, sino también a la compañía que lo ha asegurado.

No parece que el error formal de haber demandado al banco y citado en garantía a la quejosa haya colocado a ésta en ninguna situación de indefensión, a lo que se agrega que, aun cuando pudiere presentarse dudoso si, así trabada la litis, correspondía o no hacer lugar a la acción, la solución no habría de variar. En caso de duda, la solución debe ser la que se presente más favorable al consumidor (LDC 3 y 37 y CCCN 1095).

**Fazio Marcela Alejandra Ceferina C/ Banco Columbia S. A. S/ Ordinario.
Villanueva - Machin.
Cámara Comercial: Sala C.
Fecha: 31-10-2018**

Comentario

Otro de esos pleitos que carecen de razón de ser en su existencia y, especialmente, con la duración en el tiempo, y el dispendio de recursos públicos y privados que cabe suponer en un proceso de 1ª. Y 2ª. Instancia. En la base de la cuestión, existía una cobertura de seguro efectivamente contratada colectivamente por la empleadora (el banco demandado) con Mapfre Argentina Seguros de Vida S.A., para cubrir a su personal.

También está probado en el expediente que la ac-

tora sufrió un accidente que produjo la secuela que resultaba cubierta en dicha póliza.

Así de claras las cosas, toda la cuestión parecía sencilla de resolver: cobertura en vigencia, acaecimiento del siniestro, pago de la indemnización correspondiente. Sin embargo, comenzaron a aparecer los obstáculos: si se había denunciado o cómo se había hecho la denuncia, seguramente un rechazo del siniestro que motivó la demanda, la cuestión se estuvo bien o mal demandado, pues se demandó al Banco empleador y se citó en garantía a la aseguradora, que era el obligado directo, etc.

Y aquí podemos dedicarnos a esta cuestión: con demanda o con citación, resultaba claro tanto la existencia de la cobertura y del siniestro, así como de la vocación de condena respecto a la aseguradora (como resulta de una citación en garantía). Casi diría que la aseguradora hubiera debido agradecer ese error en la demanda, que le evitó aparecer en los repertorios de jurisprudencia como demandada. Porque no es muy lucida la actuación de una entidad aseguradora prestigiosa y que no pertenece al grupo de aquellas que, cuando uno las encuentra tiene ganas de decir "...también adónde fueron a buscar cobertura..."

Pero lo que está demostrando es cómo entidades a las que cabe, razonablemente, atribuir vocación de cumplimiento, suelen caer en estas lamentables situaciones, a partir de una decisión inicial de poca calidad, y siguiendo con una muy baja capacidad de volver atrás de los errores. En ocasiones, es que el primero que ve algún problema reacciona como el Perro de Pavlov y dispara un rechazo. En otras, porque quien se equivocó está en un nivel jerárquico elevado y desde más abajo se cuidan mucho de señalarlo.

Como para completar la comedia de errores, tampoco se reacciona cuando ya se tiene una senten-

cia condenatoria en primera instancia y se sigue adelante, como una vía (involuntaria) de cimentar alguna creencia extendida de que "... no les gusta pagar".

**Atención: el seguro no puede regalarse
SEGUROS: SEGURO DE DAÑOS
PATRIMONIALES. AUTOMOTORES.
INDEMNIZACIÓN. TRANSMISIÓN DEL
INTERÉS ASEGURADO.**

“Cabe rechazar la demanda promovida por el cobro del seguro instrumentado en una póliza que cubría, entre otros riesgos, el de robo y hurto total del vehículo, así como el resarcimiento de los daños y perjuicios que dijo haber padecido el actor como consecuencia del incumplimiento que imputó a la empresa demandada por no haber abonado la cobertura contratada.

Es que, habiéndose omitido toda notificación a la aseguradora sobre el cambio del interés asegurado, corresponde estar a la liberación prevista por la ley 17.418: 82 in fine, no pudiendo juzgarse arbitrario el rechazo de cobertura cursado por la carta documento. No forma óbice a tal conclusión, el hecho de que la venta del automotor realizada por el actor no hubiera culminado en la correspondiente inscripción registral a favor del adquirente o, lo que es lo mismo decir, que este último no hubiera consolidado la propiedad sobre el vehículo mediante su correspondiente inscripción”.

“Cabe rechazar la demanda promovida por el cobro del seguro instrumentado por en una póliza que cubría, entre otros riesgos, el de robo y hurto total del vehículo, así como el resarcimiento de los daños y perjuicios que dijo haber padecido el actor como consecuencia del incumplimiento que imputó a la empresa demandada por no haber abonado la cobertura contratada. Es que habiéndose producido el siniestro con posterioridad a la transmisión del interés

asegurado y no habiéndose notificado oportunamente a la aseguradora dicha transmisión, su liberación es irrefutable (ley 17418: 82, último párrafo; CNCom, Sala D, 22/2/11, “Automóviles Vicente López SACIFI c/ La República Compañía Argentina de Seguros Generales SA s/ ordinario”).

Soriano Yañez Ricardo Luis C/ Caja de Seguros
S. A. S/ Ordinario.
Vassallo - Garibotto - Heredia.
Cámara Comercial: D.
Fecha: 21-08-2018

Comentario

Buen fallo para recordar que no vale aquello de decir: “Ando con suerte. Me compré un auto que, además, ya tenía contratado un seguro por muchos meses más”. Bueno, también, para recordar que, en los seguros patrimoniales, las cosas pueden ser el objeto del seguro pero que el Asegurador le va a pagar a su Asegurado, y en función al interés asegurable que tenga respecto del perjuicio sufrido.

Por ello, debe ser prioritario que el adquirente de un automotor (en este caso) denuncie ese cambio de titularidad, para adquirir ese carácter de asegurado y exteriorizar que tiene un interés asegurable respecto del bien. Solía teatralizar, en mis clases, la llegada del comprador a la Aseguradora para denunciar el robo del vehículo. Iba todo bien hasta que le decía firme aquí, señor Fulano. No, yo soy Mengano, que le compré el coche a Fulano. Entonces Usted no es asegurado en esta póliza y no le puedo pagar. Ni lerdo ni perezoso, Mengano buscaba a Fulano y le pedía: anda a la Compañía porque el asegurado sos vos. Como el área siempre tiene que ver con el seguro, lo atendía el mismo empleado que le decía que no podía pagarle, porque tras la venta, él carecía de interés asegurable.

¿En qué plazos eso no sería así? Ahí es donde aparece el artículo 82 de la Ley de Seguros, que regula

la cuestión. Arranca diciendo en su primer párrafo que: El cambio del interés asegurado debe ser comunicado al asegurador quien podrá rescindir el contrato en el plazo de 20 días y con preaviso de quince días. Lo que la ley está consagrando ahí es que el Asegurador tiene derecho a saber quién es su Asegurado y si lo quiere como tal.

El otro factor importante es el plazo del último párrafo del artículo, que establece que esa notificación del cambio debe hacerse en el plazo de 7 días. Y que la omisión de aviso libera al Asegurador si el siniestro ocurre después de 15 días de vencido aquel plazo (en coherencia con el plazo del Asegurador para rescindir voluntariamente). Podemos decir, entonces, que habría que tener en cuenta, como máximo, esos 22 días (7+15) para informar el cambio sin quedarse en descubierto.

Cabe señalar que, aunque estimo que todas las pólizas usuales contienen esos plazos, los mismos son susceptibles de pacto en contrario. No cualquier pacto: si revisamos el famoso art. 158 de la Ley de Seguros veremos que sólo puede hacerse a favor del Asegurado.

SEGUROS: SEGURO DE DAÑOS PATRIMONIALES. AUTOMOTORES. ASEGURADO. RECLAMO POR COBERTURA. ASEGURADORA. RECHAZO. IMPROCEDENCIA. FUNDAMENTO. PRIMA. PAGO A LA PRODUCTORA. VALIDEZ.

En el marco de un contrato de seguro de automotor, resulta tener por válido el pago realizado ante el productor, a la luz de lo dispuesto por la LS 54. Forzoso es concluir que todo lo que éste actuara en ese rol tendría eficacia para vincular a la aseguradora.

Lo que había que probar, por ende, no era si el pago controvertido había o no llegado a manos de la de-

mandada, sino si él había sido o no recibido por el referido productor. De nada servía, entonces, con acreditar que la aseguradora no había recibido ese pago en tiempo, pues, a efectos de que ésta pudiera válidamente declinar su responsabilidad del modo en que lo hizo, era ella quien debía demostrar que los fondos respectivos no habían sido entregados en tiempo al sujeto autorizado para recibirlos.

Lo demás sólo concernía a las relaciones internas entre ese productor y su principal, sin poder trasvasar tal ámbito a efectos de servir de excusa a la aseguradora para no cumplir lo prometido por quien, investido de la legitimación frente a terceros que ella misma le había otorgado, actuó en su nombre, recibió los fondos y otorgó el respectivo recibo en prueba de lo sucedido.

Morales Abel Anibal C/ Paraná Sociedad Anónima de Seguros S/ Ordinario.

Villanueva - Machin.

Cámara Comercial: C.

Fecha: 27-09-2018

Comentario.

Haré una breve referencia a este fallo que reitera, más allá de normativas reglamentarias de inferior rango, pero que se pretenden modernizadoras de la ley, cuál es la doctrina aplicable a este conflicto derivado de seguro de automotores. Donde se encuentra probado que el Asegurado efectuó los pagos de prima al Productor Asesor que lo derivara a esa Aseguradora. Los magistrados señalan que la cuestión decisiva era que la Aseguradora debía probar no que no le habían ingresado esos premios, sino que los mismos no habían sido entregados en tiempo al sujeto autorizado.

Cita en su respaldo el art. 54 de la Ley de Seguros y hubiera podido agregar, a mayor abundamiento, las disposiciones de la Ley 22.400, la vigilancia de cuyo cumplimiento correspondería a la Superintendencia de Seguros de la Nación. En serio.

SEGUROS: VENCIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN DEL ASEGURADOR. ÉPOCA DE PAGO. ACTUALIZACIÓN (ART. 49).

En cuanto al cómputo de los intereses respecto del capital que adeuda la aseguradora en concepto de indemnización por un siniestro, cabe precisar que de conformidad con lo normado por la ley 17418: 56 y 49, se arriba al punto de partida de los réditos sumando los plazos de ambos artículos. Ergo, el asegurador cuenta con cuarenta y cinco días para pagarle al asegurado, resultando el vencimiento de esa fecha el “dies a quo” para el cálculo de los intereses (CNCom, Sala B, “Martínez, Miguel Ángel c/ AGF Allianz Argentina Cía. de Seguros SA s/ ordinario” del 16-12-05; íd. “Ledesma, Irma c/ Protección Buenos Aires Cía. de Seguros SA s/ ord.” del 27-12-06, entre otros).

Gamboa Cynthia Carina y otro C/Aseguradora Federal Argentina S. A. S/ Ordinario.

Díaz Cordero - Ballerini

Cámara Comercial: B.

Fecha: 06-09-2018

Comentario

Breve referencia a esta sentencia que determina, ante un cuestionamiento al comienzo del curso de los intereses de la condena, que el plazo del Asegurador para pagar un siniestro sería, como máximo, aquel que transcurre teniendo en consideración los plazos de los arts. 56 y 49 de la Ley de Seguros (o sea, 30 días + 15 días). Nos gustaría que, más allá de las dificultades “reales” que pueden demorar la determinación de los valores a indemnizar en algunos siniestros más complejos, no leyéramos este fallo con cierto escepticismo.

Algún analista podría pensar que, en un mercado con inveterada pérdida técnica y habitual ganancia de inversión financiera, las fechas de pago de siniestros dependerán más del Gerente Financiero que de la Ley 17.418.

FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS DE ARGENTINA



Chacabuco 77 . Piso 3 . Ciudad Autónoma de Buenos Aires . Argentina
Tel: 011-4343-0003 . E-mail: fapasa@fapasa.org.ar . www.fapasa.org.ar

La Segunda en tu celular a un par de clicks.



Pagá tus pólizas



Consultá tus pólizas



Denunciá siniestros



Descargá tus pólizas y certificados



Solicitá asistencia



Localizá agencias

Todo más simple, seguro.



www.lasegunda.com.ar



LO PRIMERO SOS VOS

Nº de inscripción en SSN
0317 - 0618 - 0117 - 0436

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control
www.argentina.gob.ar/ssn

 **SSN** | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN