

ASEGURANDO

PRESENTE & FUTURO



ANÁLISIS DEL MERCADO:
INFORMACIÓN
ESTADÍSTICA DE LA
EVOLUCIÓN DEL MERCADO



SE REALIZÓ
UNA NUEVA
EDICIÓN DE
ENSEGUROS



SE RENOVÓ EL CONSEJO
DIRECTIVO DE FAPASA:
M. T. TEVES, M. J. GARCÍA
VILARIÑO Y S. RIPOLL

REVISTA BIMESTRAL · AÑO 14 · Nº 61 · 2019

ASISTENCIA PERFECTA EN LA ASAMBLEA ANUAL ORDINARIA DE FAPASA



Somos Berkley Argentina futuro + seguro

Crecemos: tecnología + oportunidades

Avanzamos: estrategia + innovación

Cumplimos: compromiso + valores

BiSmart
La App de Berkley



www.berkley.com.ar

b | Berkley Argentina ART
| a Berkley Company

b | Berkley Argentina Seguros
| a Berkley Company

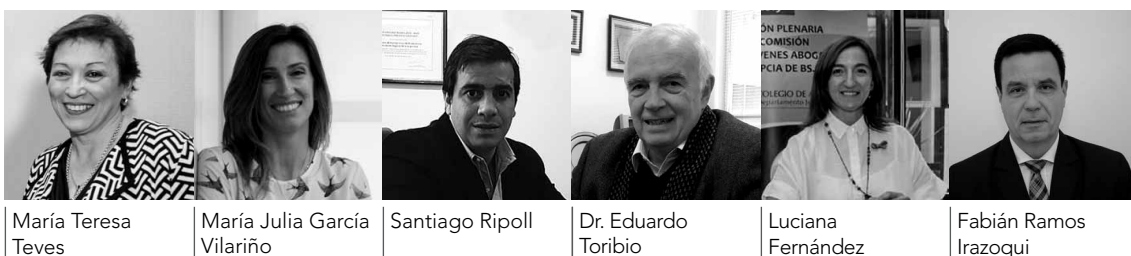
Nº de inscripción en SSN
0121

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

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

La voz de los Productores Asesores de Seguros



Hemos transcurrido este año electoral apostando al trabajo, más allá de la incertidumbre política que generó este proceso democrático. Ahora, la recesión y la inflación se presentan como dos de los problemas más importantes a resolver. En relación a la actividad del productor asesor de seguros, no nos queda más que seguir trabajando, como siempre lo hemos hecho.

Con profesionalismo, muy cerca de nuestros clientes, ofreciendo soluciones serias, acompañando a los asegurados cuando sufren siniestros, y asesorándolos de la manera en que solo nosotros, como profesionales, y personas de ‘carne y hueso’, podemos hacerlo.

En cuanto a la vida institucional de la Federación, la participación de las 22 Asociaciones que conforman FAPASA demuestra la salud de nuestra organización federal. Esto se ha evidenciado en cada reunión del Consejo Federal celebrada a lo largo del presente año, y –una vez más– en la asistencia perfecta alcanzada en la última Asamblea Anual, en que se renovó parcialmente –como lo indican los estatutos– la conducción de la Federación.

Felicitamos a los colegas que asumen el honor y la responsabilidad de conducir las políticas que buscan incrementar la profesionalización del PAS, defender sus derechos y los de los asegurados, y for-

mar a nuevos dirigentes. Estos son los objetivos de nuestra organización.

En esta edición, también damos cuenta de la exitosa realización de EnSeguRos2019, en Rosario, la celebración por el Día del Seguro, el cumpleaños número 34 de FAPASA, toda la información sobre las actividades de las APAS y estadísticas sobre la evolución del mercado.

Los docentes del Centro Federal de Capacitación de FAPASA Fabián Ramos Irazoqui y Luciana Fernández, analizaron las habilidades y capacidades de los PAS y el estado actual de su formación profesional. Más adelante, presentamos el temario de los cursos e-learning obligatorios y no obligatorios que dicta el Ente Cooperador Ley 22.400.-

En nuestra sección “Lo Mejor de los Medios” reproducimos el artículo que el Presidente de FAPASA, Jorge L. Zottos, escribió con motivo del Día del Productor Asesor de Seguros para un importante medio de alcance nacional.

Y, como es habitual, presentamos las noticias del sector asegurador, las acciones de Responsabilidad Social Empresaria, y la jugosa columna del Dr. Eduardo Toribio sobre Jurisprudencia.

Hasta la próxima edición.



CONSEJO DIRECTIVO DE FAPASA

Presidente Sr. Jorge Luis Costas Zottos

Vicepresidente Sra. María Teresa Teves

Secretario Sr. Eugenio Luis Donda

Prosecretario Sr. Santiago José Ripoll

Tesorero Sra. Agustina Decarre

Protesorero Sra. María Julia García Vilariño

Vocal Titular 1° Sr. Alejandro Bianchi

Vocal Titular 2° Sra. Alejandra Liliana Frias

Vocal Titular 3° Sr. Daniel Alberto Assale

Vocal Titular 4° Sra. Martha Noemí Tapia

Vocal Titular 5° Sra. Ana María Lazópulos

Vocal Titular 6° Sr. Agustín Antonio de la Uz

Vocal Suplente 1° Sr. Luis Alfredo Marini

Vocal Suplente 2° Sr. Daniel Dimaría

Vocal Suplente 3° Sr. Juan Ignacio Merodio

Vocal Suplente 4° Sr. Horacio Miguel Moreno

JUNTA FISCALIZADORA

Titular 1° Sra. Norma Graciela Masague

Titular 2° Sr. Sergio Ruben Alonso

Titular 3° Sr. Horacio Benjamín Lavaisse

Suplente 1° Sr. Sebastián Ignacio Clavero

Suplente 2° Sra. Mariela Leticia Echeverría

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

María Teresa Teves

Coordinación

Consejo Ejecutivo de FAPASA

Redacción

Lic. Aníbal Cejas

Asistente

Eugenio Luis Donda

Colaboradores

Dr. Eduardo Toribio

Daniel Rosemberg

Diseño

Santiago Arce

www.santiagoarce.com

Administración

Graciela Palermo

Publicidad

Karina Mastroberardino

Jorgelina Fernández Calderón

Impresión

MUNDIAL IMPRESOS

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

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

SUMARIO



6

ASISTENCIA PERFECTA EN LA ASAMBLEA ANUAL ORDINARIA DE FAPASA

SE RENOVÓ EL CONSEJO DIRECTIVO DE FAPASA
María Teresa Teves, María Julia García Vilariño y Santiago Ripoll



8



12

SE REALIZÓ UNA NUEVA EDICIÓN DE ENSEGUROS 2019

INSTITUCIONALES



16



20

NOTICIAS FEDERALES

ANÁLISIS DE LOS NÚMEROS DEL MERCADO: INFORMACIÓN ESTADÍSTICA DE LA EVOLUCIÓN DEL MERCADO



30

CAMBIO Y OPORTUNIDAD
Fabián Ramos Irazoqui
Luciana Fernández

CURSOS E-LEARNING DEL ENTE COOPERADOR LEY 22.400
Daniel Rosemberg



32



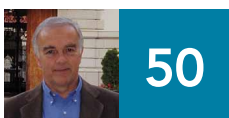
34

NOTICIAS DEL SECTOR

DÍA DEL PRODUCTOR DE SEGUROS
Lo mejor de los Medios



48



50

JURISPRUDENCIA
Dr. Eduardo Toribio

ASISTENCIA PERFECTA EN LA ASAMBLEA ANUAL ORDINARIA DE FAPASA



CON LA PRESENCIA DE LOS DELEGADOS DE LAS 22 ASOCIACIONES, EL PASADO MARTES 29 DE OCTUBRE SE LLEVÓ A CABO LA ASAMBLEA ANUAL ORDINARIA DE FAPASA.

En la misma se aprobó por unanimidad la Memoria, Balance General y Cuentas de Gastos y Recursos, correspondientes al ejercicio Nro. 33, cerrado el 30 de Junio de 2019.

Luego, se procedió a la elección de las nuevas autoridades que renovaron parcialmente el Consejo Directivo. La lista, presentada el pasado 26 de Septiembre, también fue votada por unanimidad.

Cabe destacar la incorporación de tres dirigentes mujeres al CD: María Teresa Teves (APAS Santiago del Estero), la nueva Vicepresidenta de FAPASA; María Julia García Vilariño (AAPAS), como Protesorera; y Alejandra Frias (APAS Rosario y Sur de Santa Fe) como Vocal Titular 2°.

De esta manera, casi el 40% de los 16 cargos que conforman el CD son ocupados por colegas mujeres.

Y no lo mencionamos por una cuestión de 'cupos', sino para dar cuenta del avance y el cada vez mayor compromiso que nuestras productoras están asumiendo en el movimiento de PAS a nivel nacional.

Es más, de los 6 cargos de la Mesa Ejecutiva (Presidente, Vicepresidente, Secretario, Prosecretario, Tesorero y Protesorero), el 50% es ocupado por mujeres.

Otro rasgo a destacar es la unión de las 22 asociaciones que conforman la Federación, hecho palpable cuando se pasa revista a la lista de

Delegados presentes: no faltó nadie. Todos estuvieron allí para ratificar las líneas principales de la política de la organización:

- La generación de nuevos dirigentes.
- Más profesionalización del PAS con más capacitación.
- Promover el uso de herramientas tecnológicas para la transformación digital del PAS.

A continuación, presentamos a la nueva conducción de la Federación. Recordamos que, según el estatuto, los cargos se renuevan parcialmente (50% de ellos) cada dos años.

En color se destacan a las nuevas autoridades. Felicitamos a todos ellos y les deseamos un exitoso desempeño.

Consejo Directivo

Presidente:	Jorge Luis Costas Zottos	(APAS Salta)
Vicepresidente:	María Teresa Teves	(APAS Santiago del Estero)
Secretario:	Eugenio Luis Donda	(APAS Chaco)
Prosecretario:	Santiago José Ripoll	(AMPAS-Misiones)
Tesorero:	Agustina Decarre	(APAS Noroeste de Bs.As.)
Protesorero:	María Julia García Vilariño	(AAPAS)
Vocal Titular 1°:	Alejandro Bianchi	(APAS Santa Fe)
Vocal Titular 2°:	Alejandra Liliana Frías	(APAS Rosario y Sur de Santa Fe)
Vocal Titular 3°:	Daniel Alberto Assale	(APAS Córdoba)
Vocal Titular 4°:	Martha Noemí Tapia	(APAS Catamarca)
Vocal Titular 5°:	Ana María Lazópulos	(APAS Entre Ríos)
Vocal Titular 6°:	Agustín Antonio de la Uz	(APAS Bahía Blanca)
Vocal Suplente 1°:	Luis Alfredo Marini	(APAS Centro de Bs.As.)
Vocal Suplente 2°:	Daniel Dimarúa	(APAS Cuyo)
Vocal Suplente 3°:	Juan Ignacio Merodio	(AMPAS-Mar del Plata)
Vocal Suplente 4°:	Horacio Miguel Moreno	(APAS Surpatagonia)

Junta Fiscalizadora

Miembros Titulares

Norma Graciela Masague	(ATPAS-Tucumán)
Sergio Ruben Alonso	(APAS Formosa)
Horacio Benjamín Lavaisse	(APAS Jujuy)

Miembros Suplentes

Sebastián Ignacio Clavero	(APAS La Pampa)
Mariela Leticia Echeverría	(APAS Noroeste de Bs.As.)

SE RENOVÓ EL CONSEJO DIRECTIVO DE FAPASA

¿QUÉ PIENSAN LOS NUEVOS MIEMBROS DEL CONSEJO DIRECTIVO DE LA FEDERACIÓN? COMO SE INFORMÓ EN LAS PÁGINAS ANTERIORES, FAPASA RENOVÓ PARCIALMENTE SU CONDUCCIÓN, TAL COMO LO MARCAN LOS ESTATUTOS.

Es una renovación parcial, en la cual la mitad de los dirigentes dejan sus cargos para dar paso a nuevos directivos. De esta manera, se incorporan nuevos puntos de vista a la conducción, se da oportunidad a nuevos cuadros, y se alienta la formación de nuevos dirigentes.

El Consejo Directivo de la entidad está formado por seis miembros.

En la última Asamblea Anual Ordinaria, los representantes de las 22 asociaciones primarias que componen la Federación han elegido a tres nuevos colegas para integrar la mesa directiva:

María Teresa 'Lala' Teves: Vicepresidenta.

María Julia García Vilarino: Protesorera.

Santiago Ripoll: Prosecretario. En rigor de verdad, Ripoll fue reelecto en el cargo, pero ahora inicia una nueva gestión.

FAPASA los entrevistó, para conocer sus planes para esta nueva gestión que están iniciando y su punto de vista

sobre los problemas que afectan a los PAS de todo el país.

Revista Asegurando (R. A.): Lala, ¿qué significa para vos haber sido elegida como vicepresidente de FAPASA?

María Teresa Teves (M. T. T.): Es un orgullo y un gran desafío. Me comprometí a no defraudar la confianza depositada en mí y tratar de ejercer mi función de la mejor manera.

Además, trabajaré a la par del presidente Jorge Zottos, quien me transmitirá su vasta experiencia en la dirigencia de FAPASA.

R. A.: Y para vos, María Julia, ¿que significa integrar la mesa ejecutiva de FAPASA?

María Julia García Vilarino (M. J. G. V.): Integrar hoy la Mesa Ejecutiva de FAPASA como Protesorera es un gran desafío y por supuesto, una gran responsabilidad.

Tengo años de experiencia transcurridos en AAPAS, y los últimos de ellos como Tesorera de la Asociación. No obstante, no deja de conmovér-

me la responsabilidad que se me ha encomendado: asumir el rol en la Federación como Protesorera. Afortunadamente, cuento con un grupo humano de excepción al cual me han permitido integrarme.

No es fácil asumir el rol profesional, la responsabilidad de madre, la presencia en el hogar más allá del trabajo mismo, en un contexto tan complejo, pero espero estar a la altura de las circunstancias.

R. A.: Y vos, Santiago, has sido reelecto como Prosecretario.

Santiago Ripoll (S. R.): Efectivamente, es un gran orgullo, acompañado de una responsabilidad mayor, ya que me tengo que exigir aun más para realizar las tareas competentes a mi cargo.

R. A.: ¿Cuándo comenzaron su tarea gremial en sus respectivas asociaciones y por qué se acercaron a ellas?

M. T. T.: Mi tarea gremial en APAS Santiago del Estero comenzó por la convocatoria de quien, en su momento, era el presidente de la asociación,



el Sr. Dante Sgoifo. Esa experiencia me hizo comprender la importancia del trabajo en equipo en nuestra actividad, que a su vez en el día a día puede llegar a ser muy solitaria.

Entendí lo fundamental de ser representados por un organismo unificador para hacer frente a problemáticas más grandes que atacan nuestra profesión.

La posibilidad de trabajar con excelentes dirigentes ayudó a formarme de la mejor manera, por lo cual estoy muy agradecida.

M. J. G. V.: Durante años trabajé en temas de Producción, como PAS, y también en mi rol de consultora y asesora en Control Interno.

Ello me hizo ver muchos aspectos relacionados con los PAS, sus necesidades y requerimientos. Por ello me acerqué a AAPAS en el 2014, una entidad gremial que, por su propia di-

námica y transparencia, me permitió sumarme.

La experiencia ha sido fantástica y estoy muy contenta de la decisión tomada.

S. R.: Mi tarea en AMPAS comenzó por el 2010, cuando un dirigente me invitó a participar. Me parece que es la única forma de solucionar los problemas que tenemos en nuestra actividad. Siempre que estemos unidos, nuestra voz siempre es más fuerte.

R. A. : ¿Cuál es la importancia de FAPASA como aglutinador de la actividad y representación de todas las APAS del país?

S. R.: Tener una federación visible y transparente como tenemos, es de suma importancia. Hemos logrado ubicarnos como un bloque que no se casa con nadie, que solo exige lo que es necesario para nuestros colegas.

M. T. T.: FAPASA existe porque es la representación de las voces de todas las APAS del territorio nacional. Estamos conformados por 22 asociaciones que representan 30.000 productores y productoras de todo el país.

La Federación se encarga de aunar las voces y de tratar los temas de interés de todos los que desempeñamos esta actividad de manera que sus reclamos e inquietudes puedan ser resueltos.

También buscamos generar puentes de comunicación con distintas entidades representativas y crear lazos beneficiosos para la actividad.

M. J. G. V.: FAPASA es muy trascendente, es -por así decirlo- “el formador de opinión” sobre la tarea de los PAS, su mejor referencia, el mejor controlador de la actividad y el mejor nexo de la relación del PAS con el mercado y la SSN, sabiendo que la gestión previa de todas y cada una de

las diferentes Asociaciones es fundamental, y que es la primer instancia en dicha tarea que cabe privilegiar y fortalecer.

La sinergia entre cada Asociación y FAPASA es un logro enriquecedor, la suma que nos apoya y nos protege como PAS.

R. A. : ¿Por qué es importante que los PAS del país participen de sus respectivas APAS?

S. R.: Principalmente, porque la relación entre colegas es lo que genera un vínculo de pertenencia a la actividad. Durante muchos años nos dijeron que los PAS son mezquinos y egoístas, lo cual no creo.

Pienso que el mercado generó esa rivalidad errónea. No hay disputa de equipos de fútbol, acá hay una actividad de la cual tenemos que estar orgullosos y defenderla “a capa y espada”, y la única manera de hacerlo es participando en las 22 APAS que se encuentran a lo largo y ancho del país.

M. J. G. V.: Es fundamental que los PAS participen en sus respectivas Asociaciones y que sus APAS participen de la Federación.

Defender la tarea, el rol, la identidad, debe ser la prioridad, y los logros están a la vista: por ejemplo, la gestión sobre libros, cursos de capacitación, la asistencia sobre temas legales, contables e impositivos, en síntesis, el acompañamiento idóneo, permanente y responsable.

M. T. T.: La participación es importante porque creo en la fuerza del trabajo colectivo. Cada una de las primarias de los diferentes lugares del país están para recibir a los PAS que deseen acercarse. Todos debemos comprender la importancia de trabajar unidos para defender nuestra profesión.

Los invito a llevar sus inquietudes a sus respectivas APAS. Tendamos lazos de comunicación para impulsar la actividad de cada uno de nosotros. Seamos una fuerza colectiva.

R. A. : Por último, ¿cuáles son los principales problemas que enfrentan los PAS en su labor cotidiana?

M. J. G. V.: Los principales problemas del PAS no son los estructurales, sino fundamentalmente los coyunturales. La propia situación del mercado, la necesidad de contar con mejor información, la misma judicialidad y la inflación, la consecuente caída de consumo que genera mora y laxitud en la cobranza, esos son los mayores problemas.

Hay quienes erróneamente piensan que la digitalización y la venta virtual son el problema, pero la realidad es que los PAS estamos capacitados para el desafío, somos visibles, estamos siempre dispuestos a dar respuesta, y ese es nuestro gran valor agregado que no puede reemplazarse con una simple aplicación o el acceso a una página de Internet.

Por supuesto, siempre nos preocupa el marco normativo y el tema fiscal,

y en esas áreas precisamente el rol de FAPASA y de cada APAS es gravitante y fundamental.

M. T. T.: Algunos problemas son comunes a cada productor del país, como la publicidad engañosa, la información incorrecta brindada al público por empresas que no cuentan con productores asesores formados, la venta ilegal, contra la cual trabajamos fuertemente en mi provincia estos últimos años y lo seguiré impulsando desde mi lugar.

En nuestro país, la conciencia aseguradora es muy baja, y ello facilita la actividad ilegal y engañosa. Y esa actividad genera descreimiento sobre el mercado asegurador, esto es algo muy difícil combatir. Desde la Federación trabajamos día a día en estrategias para solucionar esta problemática.

S. R.: También es importante “cambiar la cabeza” de algunos PAS que solo se concentran en Automotores y Riesgos del Trabajo para que incorporen otros riesgos a su portafolio, como Todo Riesgo Operativo, Vida, Integrales de Comercio, de consorcio, etc. Ello requiere una capacitación adecuada.

Y, finalmente, insisto con un tema que señalamos todos: es importante que los PAS participen en sus asociaciones primarias, que se hagan un tiempo para estar con los temas gremiales de su profesión. Otros profesionales, de otras áreas, lo hacen. ¿Y cómo se logran resultados?

Hay una sola respuesta: Participación y Unidad.



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 obligatorios **2º semestre**

Presencial

Hacia el Liderazgo del PAS

E-learning

Herramientas de Caracter Digital para el Marketing en la Venta de Seguros



Consejo de Administración

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

SEDE

Chacabuco 77 · 1º Piso (C1069AAA)
Edificio F A P A S A
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



SE REALIZÓ UNA NUEVA EDICIÓN DE **ENSEGUROS 2019**

CON GRAN ASISTENCIA DE COLEGAS DE DISTINTOS RINCONES DEL PAÍS, EL 8 DE NOVIEMBRE SE LLEVÓ A CABO UNA LA EDICIÓN XXII DE ENSEGUROS.

Todas las voces del mercado estuvieron presentes ya que hubo representantes del ente regulador, dirigentes y ejecutivos de las aseguradoras, y los presidentes de las asociaciones que agrupan a los productores asesores de seguros.

Se analizaron diversos aspectos de la capacitación de los PAS, temas coyunturales de la economía del momento y aspectos estratégicos de mediano y largo plazo que hacen al futuro de la actividad y de la intermediación de seguros. A lo largo de la jornada se hicieron

presentes aproximadamente unas 600 personas.

La ocasión fue propicia para que se realizara la reunión de Consejo Federal de FAPASA, ese mismo día 8 de noviembre de 2019 a las 13.30hs. en el salón Carcaraña, del Centro de Convenciones City Center de Rosario.

El acto de apertura contó con la palabra de Giani Franco Percivalle, Presidente de APAS Rosario y Sur de Santa Fe; Carlos Piantanida, Gerente de Evaluación de



la SSN; y Jorge Luis Costas Zottos, Presidente de FAPASA.

Percivalle realizó un agradecimiento a los presentes, hizo un resumen de la situación que está atravesando el país, de lo que se viene trabajando por parte de la asociación y puso énfasis en resaltar la labor del PAS en estos momentos difíciles, a quienes aconsejó continuar con la capacitación, modernización y profesionalización, para seguir siendo el principal canal intermediario de la actividad.

Carlos Piantanida, por su parte, resaltó la labor que se viene realizando desde la SSN con el fin de modernizar y digitalizar lo máximo posible

al organismo de control para poder lograr mayor agilidad y transparencia. También destacó la actitud y el trabajo realizado por el Superintendente de Seguros de la Nación, Dr. Juan Pazo, de quien dijo “siempre se mostró abierto para recibir a los participantes del sector a fin de lograr, mediante el diálogo, acuerdos y avances”.

Zottos, por su parte, resaltó que la experiencia de otros mercados indica que la transformación digital no necesariamente implica que los productores asesores reduzcan su participación en el mercado.

Y afirmó que solo la capacitación y el

trabajo consciente y firme de asesoramiento al cliente es el camino para asegurar que los PAS mantengan la posición destacada que ostentan hoy en el mercado.

“El asesoramiento profesional que brindamos no puede darse a través de una computadora. Por ello, los PAS nos formamos en todas las herramientas tecnológicas necesarias para seguir siendo el mejor nexo entre compañías de seguros y asegurado”, afirmó.

Más adelante, puso de relieve el trabajo que se lleva adelante desde el Ente Cooperador Ley 22.400 y señaló que los avances constituyen el es-

fuerzo de todos los PAS que con sus aportes sostienen económicamente a la entidad.

“Los resultados están a la vista. A partir del año 2010 se incorporó al esquema de capacitación anual una nueva modalidad de capacitación online. Los cursos por modalidad e-learning se realizan ingresando a al sistema Entorno Virtual en la web del Ente Cooperador.

El Ente Cooperador Ley 22.400 ha implementado varios cursos que se dictan en modalidad e-learning, sobre ramos como Transporte, Todo Riesgo Operativo, Caucción, Personas y Marketing Digital.

Además, lograr un incremento de la participación de otros ramos (más allá del seguro de Automotores y Riesgos del Trabajo) no es tarea fácil. Todos los actores del mercado tienen responsabilidad en esto. Pero desde nuestro lugar, estamos trabajando para ese objetivo ampliando la capacitación del PAS en otros ramos”, señaló.

Y remarcó: “La dirigencia gremial está haciendo un gran esfuerzo para defender la institución aseguradora para que todos los PAS, cada día, puedan capitalizar estos avances y ser cada vez más valorados en el sector asegurador”.

En otro momento de su disertación, Zottos recordó que FAPASA se opuso firmemente a ciertos aspectos de la normativa que bancarizó la cobranza de la prima, y que logró eliminar la

obligación de llevar el libro de cobranzas y de registrar las pólizas digitales.

“Las autoridades de la SSN comprendieron nuestro punto de vista, gracias a un constructivo dialogo. Estas últimas medidas benefician al PAS porque tiene más tiempo para asesorar clientes y producir prima. Antes, la carga administrativa requerida para registrar las operaciones y las cobranzas en los libros era muy pesada”, puntualizó.

Y concluyó: “Lo importante para alcanzar nuestros objetivos es la lealtad, la profesionalización, avanzar en la creación de conciencia aseguradora, y colaborar con la sociedad. El desafío para el año que viene, con una nueva gestión al frente del órgano de control, es seguir en el camino del dialogo, con comprensión, poniéndonos en el lugar del otro, para que tanto los productores asesores, como las aseguradoras y el regulador podamos cumplir nuestros objetivos para el engrandecimiento del sector asegurador”.

Una charla de café

En la dinámica del encuentro se realizó una mesa de café con la participación de Alberto Grimaldi (CEO del Grupo Asegurador La Segunda), Alejandro Simón (CEO del Grupo Sancor Seguros), Diego Guaita (CEO del Grupo San Cristóbal Seguros), Carlos Braia (Gerente General de Segurosmetal) y Gabriela Marchi (Gerente General de Previnca Seguros) quienes coincidieron en el rol fundamental y en el valor agrega-

do del asesoramiento del canal profesional de los productores asesores.

Otros temas abordados fueron los seguros agropecuarios paramétricos, el modelo de venta digital, y el infraseguro, entre otros temas.

Asimismo, se llevó a cabo el módulo pautado del PCC a cargo de Sergio Daneluzzi.

Sobre el balance del evento, el Presidente de APAS Rosario señaló: “Estamos muy contentos con el resultado de EnSeguRos de este año. Fue un encuentro extraordinario, superador a lo que se venía realizando y a la altura de los mejores eventos.

Tuvimos como panelistas a los directivos más importantes de las compañías de seguros de la región. Además de la presencia de autoridades nacionales, provinciales, municipales, representantes de cámaras, asociaciones y federaciones.

Si a eso le sumamos la numerosa asistencia que hubo en el transcurso de toda la jornada, habla de un evento de gran interés por parte del sector asegurador.

Escuchar en directo a las más altas autoridades de las compañías de seguros dando su opinión sobre el pasado, presente y futuro del sector, sumado a las variadas exposiciones de especialistas y a la disertación final de un PAS dando un remate de la jornada, hizo que el encuentro en su totalidad fuese de interés por parte de los colegas presentes”.



ASISTENCIA AL VIAJERO

Nuestros planes de asistencia están diseñados
para adaptarse a sus necesidades...
Viaja, disfruta, sintiéndote protegido!!.



Sr. Productor:

Súmease a nuestra red de distribución y sea usted también una fuente de tranquilidad para sus clientes.

Comuníquese con nuestro centro de atención a socios de negocios:
5095-2200 / 0-800-333-0391

www.talmus-travel.com

DÍA DEL SEGURO



El Comité Asegurador Argentino (integrado por la Asociación Argentina de Compañías de Seguros –AACS-, Aseguradores del Interior de la República Argentina –ADIRA-, la Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo –UART-, y la Asociación de Aseguradores de Vida y Retiro de la Argentina –AVIRA-), con la participación de la Asociación de Aseguradores Argentinos –AdeAA-, organizaron el tradicional cóctel por el Día del Seguro, el pasado martes 22 de octubre. La cita tuvo lugar en un hotel céntrico de Buenos Aires al que acudieron direc-

tivos de aseguradoras, productores asesores de seguros, reaseguradores, corredores de reaseguros, liquidadores, la prensa especializada y muchos otros profesionales del seguro. En representación de FAPASA, asistió su Presidente, el Sr. Jorge L. Zottos.

El acto fue encabezado por el Ing. Francisco Sosa del Valle, Subsecretario de Servicios Financieros del Ministerio de Hacienda de la Nación; el Lic. Federico Orteu, Director Nacional de Mercado de Capitales y Seguros; el Dr. Juan Pazo, Superintendente de Seguros de la Nación; el Dr. Guillermo Plate, Vicesuperintendente de Seguros de la Nación; el Dr. Gustavo Moron, Superintendente de Riesgos del Trabajo; el Sr. Roberto Sollito, Presidente de la AACS; la Sra. Mara Bettioli, Presidente de la UART; el Sr. Mauricio Zanata, Presidente de AVIRA; el Sr. Alejandro Simón, Presidente de ADIRA; y el Sr. Carlos Grandjean, Presidente de AdeAA.

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

Sumate al Centro
de Servicios con mayor
crecimiento del país.



Sumá
tu agencia a...

Cobro Express

Dale más servicios a tus clientes, atraé a nuevos e incrementá tus ingresos.



**COBRO IMPUESTOS
Y SERVICIOS**



**MEGATONE
EXPRESS**



**PRÉSTAMOS
DE DINERO**



**RETIRO
DE DINERO**



**CARGA
VIRTUAL**



**VENTA DE
PASAJES**

Contactanos y te asesoraremos:

0800-777-2627 | contacto@cobroexpress.com.ar

EL 11 DE OCTUBRE FAPASA CUMPLIÓ 34 AÑOS DE VIDA INSTITUCIONAL



Reunión Constitutiva de FAPASA:

Rosario, 11 de Octubre de 1985.

De izquierda a derecha: (Parados) Jorge A. Loimaz, Alberto Arauzo, Néstor O. Pérez de Vargas, Roberto O. Gandini, Horacio Pal Ceballos, Héctor Rolando, Arterio Marchissio, Anibal N. Pulido, Julio Mansur; (Sentados) Eduardo A. Grupe, Ernesto R. Schmid, Raúl C. Rauch, Carlos O. Krause, Juana M. L. G. de Vázquez, Armando Cuppi y Delfor A. Menard.

La foto que reproducimos corresponde al momento fundacional de nuestra querida Federación. Desde entonces, la Federación trabaja en pos de:

- La defensa de los derechos de los PAS.
- El desarrollo de la cultura de la prevención y de la previsión.
- La defensa del Asegurado.
- La profesionalización de los PAS y del sector asegurador.
- El desarrollo profesional del mercado de seguros.

Sus 22 asociaciones miembro están ubicadas en todas las regiones y geografías de la Argentina, de norte a sur, y de este a oeste.

Si bien es cierto que los primeros agrupamientos de productores comenzaron en la primera mitad del siglo pasado, la FAPASA que conocemos actualmente se fundó el 11 de octubre de 1985.

La nueva FAPASA surgió como respuesta a la necesidad de las asociacio-

nes de productores asesores existentes en ese momento de lograr una posición representativa y unificada a nivel nacional. Con el correr de los años, la Federación se fue consolidando. Se creó el Ente Cooperador Ley 22.400, el Centro Federal de Capacitación, se logró designar a un representante de los PAS en la Obra Social del Seguro y se incorporaron nuevas APAS.

¡Felicitaciones PAS por este logro de todos! ¡Y a seguir creciendo!

DÍA DEL SEGURO EN APAS CUYO



El viernes 25 de Octubre en el Salón Tierras del Plata se llevó a cabo la tradicional cena que la asociación realiza cada año para festejar el Día del Seguro.

Con una importante presencia de Productores Asesores de Seguros, personal y gerentes de Compañías se vivió una gran noche de camaradería del ámbito del seguro local.

Apas Cuyo mostró sus logros y gestiones de todo un año de trabajo y cerró la divertida velada con un entretenido sorteo con premios donados por las compañías y baile.

Junto a María Rosa Blanco estuvieron presentes Jorge Luis Costas Zottos, Presidente de FAPASA, Agustina Decarre, Tesorera de la entidad y María Teresa "Lala" Tevez, Presidenta de APAS Santiago del Estero y actual Vicepresidenta de FAPASA. Acompañaron también miembros de la Comisión Directiva, Mujeres y Jóvenes de la Asociación.



EL SURCO

COMPañÍA DE SEGUROS S.A.

Fundada en 1925



MÁS DE 90 AÑOS EVOLUCIONANDO JUNTOS

WWW.SURCOSEGUROS.COM.AR INFO@SURCOSEGUROS.COM.AR
MAIPÚ 1300 - PISO 21 * C1006ACT * CABA ARGENTINA * TEL:(011) 5252 1600

Nº de inscripción en SSN
006

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



SSN

SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

APASER: JORNADA DE EDUCACIÓN VIAL EN CHAJARÍ



En forma conjunta entre APASER y la Municipalidad de Chajarí, el 4 de octubre se llevó a cabo una entretenida y enriquecedora experiencia.

En el marco del Día del Camino, se presentó la obra “Mequetrefes Rodando” del Grupo de Teatro Saltimbanquis, una propuesta artística, lúdica y educativa que busca concientizar acerca de la educación y la seguridad vial.

Participaron unos 300 estudiantes de diferentes escuelas que se llevaron la revista “Pipo, para leer y compartir en la escuela”, elaborada por Maxi Sanguinetti, con la idea

de seguir trabajando la temática en las aulas.

Además, APASER realizó talleres sobre venta de seguros de vida (en Concepción del Uruguay), sobre Técnicas de venta profesional (en Concordia), sobre riesgos laborales (en Paraná) y entregaron diplomas a los Productores Asesores de Seguros egresados en la entidad de los cursos de aspirante 2018/2019.

NUEVA COMISIÓN DIRECTIVA APAS SANTA FE

A partir del primero de diciembre asume el Nuevo Consejo Directivo de APAS Santa Fe formado como sigue.

Autoridades

Presidente: Mario Assenza
Secretaria: Faiman Daniel

Tesorero: CPN Matias Bianchi

Vocales titulares

1º Alejandro Bianchi
2º Diego Mendoza
3º Arietti Leandro
4º Francisco Suligoy

Suplentes

1º Analia Cottier

2º Marcelo Chialvo
3º Facundo Villarroel
4º Sergio Milani

Revisores de cuenta

Titular
C.P.N. Carlos Bisio

Suplente
Rodrigo Cornu



Conducción: Fernando G. Tornato y Marcelo E. Deve

TIEMPO DE SEGUROS

El programa radial del sector asegurador

RADIO ARGENTINA AM 570

Un equipo con experiencia y trayectoria



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

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



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

ENTREGA DE DIPLOMAS EN JUNÍN



APAS Noroeste de la provincia de Buenos Aires efectuó durante la jornada del 21 de noviembre, la primera entrega de diplomas a Productores Asesores de Seguros de Junín y la zona, debidamente matriculados.

Esta decisión data de hace 4 años cuando la Superintendencia de Seguros de la Nación y el Ente Coor-

perador Ley 22400 aprobaron la confección de diplomas para todos los productores del país.

La Asociación local convocó a todos sus socios a recibir dicho reconocimiento que se llevó a cabo en el auditorio del edificio “Pte. Raúl Ricardo Alfonsín” de la UNNOBA y contó con la presencia de 93 PAS que recibieron, en compañía

de familiares y con mucha emoción, el ansiado diploma.

El acto que fue presidido por Jorge Zottos, Presidente de FAPASA; Daniel González, Presidente de APAS Noroeste de Bs.As.; y Agustina Decarre, Tesorera de FAPASA y Coordinadora del Centro Federal de Capacitación. ¡Felicitaciones colegas!

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

APAS CUYO FUE COORGANIZADOR DEL 5TO CONGRESO ARGENTINO DE SEGURIDAD VIAL Y RENOVÓ AUTORIDADES



Los días 23 y 24 de septiembre se realizó el 5to Congreso Argentino de Seguridad Vial en el Hotel Intercontinental de nuestra provincia.

El mismo estuvo destinado a profesionales y trabajadores de la salud, la ingeniería, la seguridad, la justicia, la educación, la comunicación

social, el transporte y la actividad vial, además de la comunidad educativa y familias.

Se realizaron, actividades vinculadas con educación vial y prevención de siniestros a través de conferencias, simposios, talleres y actividades pensadas para los distintos destinatarios.

APAS Cuyo fue co-organizador del evento y estuvo presente en la mesa redonda CAPACITACIÓN A MUNICIPIOS “Seguros de Automotor obligatorio y riesgos” con la exposición en “Seguros Apócrifos y Documentación” a cargo de Edgardo Juchniuk. De la mesa también participaron el Dr. Horacio Botta Bernaus de Sancor Seguros hablan-

do de “Paradigmas de la Educación Vial” y el Licenciado Juan José Niesfeld de Seguros Rivadavia disertando acerca de “Comunicación y el Cambio Cultural Vial”.

Por otro lado, María Rosa Blanco fue invitada a participar de la Mesa Inaugural junto al Superintendente de Seguros de la Nación Dr. Juan Pazo y al Ministro de Seguridad de la Provincia Gianni Venier.

Todo el equipo de APAS Cuyo estuvo presente en el Hotel Intercontinental participando de este importante evento que se realizó en nuestra provincia, junto a miembros de la Comisión de Mujeres y la Comisión de Jóvenes que estuvieron a cargo del stand.

ELECCIONES



El 31 de octubre, en el Salón Adolfo Calle ubicada en la ciudad de Mendoza, se dio cita a los socios para celebrar la Asamblea General Ordinaria 2019 de APAS Cuyo.

Allí se expusieron los resultados de la gestión y se presentó y aprobó la Memoria y Balance General del ejercicio 2018 – 2019. También se dio lectura a las conclusiones de la Junta Electoral por la renovación

parcial de cargos para el periodo, resultando ganadores los postulados por la lista Integración.

Se contó con la presencia de delegados de las oficinas de las provincias de San Juan y San Luis, representantes del organismo, socios, directivos, plantel docente y personal administrativo.

El acto protocolar estuvo encabezado por la Presidenta de la Asociación María Rosa Blanco, el Vicepresidente Edgardo Juchniuk, el Vocal Titular 1ero Daniel Dimaria, que deja su cargo, el Tesorero Juan Fernández, y miembros de la comisión de mujeres y directiva Claudia Alejandra Cruz, Secretaria; Graciela Rufino, Pro Tesorera; y Mónica Quiroga, de la Comisión Revisora de Cuentas.



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



ANÁLISIS SOBRE LA INFORMACIÓN ESTADÍSTICA DE LA EVOLUCIÓN DEL MERCADO

EL 6 DE NOVIEMBRE LA SSN PUBLICÓ LA CIRCULAR 99521309 CON INFORMACIÓN ESTADÍSTICA SOBRE PÓLIZAS Y SINIESTROS AL 1º TRIMESTRE DE 2019.

Entre los datos destacados cabe mencionar:

-En los 12 meses que van de abril 2018 a marzo 2019 se emitieron 36.544.915 pólizas en los ramos Patrimoniales. 22.243.823 en Automotores.

-En el periodo antes mencionado se pagaron 3.773.479 siniestros (nos referimos a cantidad de siniestros, no a monto). En Automotores se pagaron 2.520.157 siniestros, el 66,8% del total de siniestros de Patrimoniales.

-Respecto al mismo periodo de 2012, la cantidad de pólizas de Patrimoniales pasó de 7.550 mil (en el 1º Trim. 2012) a 11.490 mil en 2019.

La cantidad de pólizas y certificados en las coberturas de Vida, Salud, Sepelio y AP es la siguiente:

En cuanto a los Seguros de Retiro, la SSN emitió su Circular 99521341 donde se consigna información estadística de dicho

ramo al 30 de junio del corriente año. Las 17 aseguradoras monoramicas de Retiro tenían reservas matemáticas a la fecha mencionada por un monto de \$ 105.865 millones.

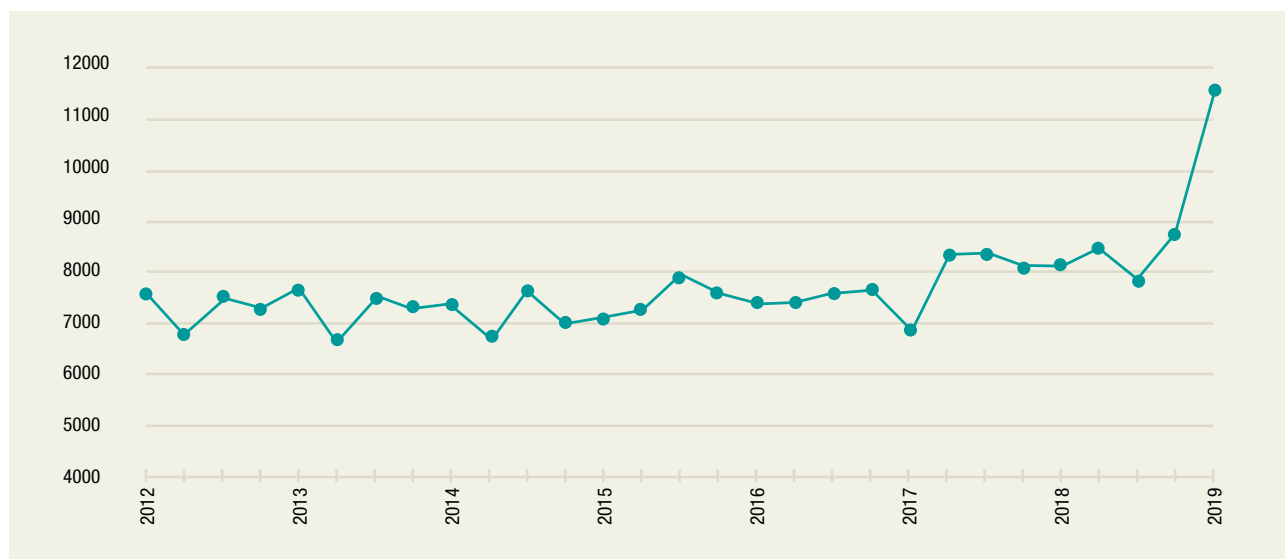
Este grupo de entidades alcanzaron una cantidad de asegurados en Período de Ahorro de 1.460.715, de los cuales 676.323 eran mujeres y 784.392 hombres.

683.682 eran menores de 34 años, 558.145 estaban en el rango de 35 a 49 años, 191.769 de 50 a 64 años, y 27.119 tenían 65 años o más.

La cantidad de Rentistas de Seguros de Retiro Individual y Colectivo ascendía, al 30 de junio, a 19.064 personas. En Retiro Individual había 240 personas, y en Retiro Colectivo 18.824.

121.898 recibían una Renta Vitalicia Previsional. Y 10.369 eran rentistas derivados de Riesgos del Trabajo.

CANTIDAD DE PÓLIZAS EMITIDAS



CANTIDAD DE SINIESTROS PAGADOS

RAMOS	1° Trimestre de 2019				Últimos 12 meses	
	Siniestros pagados Cant.	Part. %	Var. Trim. Anterior %	Var. Igual Trim. Año anterior %	Siniestros pagados Cant.	Part. %
Totales	983.782	100,0	5,4	13,0	3.773.479	100,0
Incendio	2.653	0,3	-1,0	7,5	10.910	0,3
Combinado Familiar e Integrales	93.097	9,5	26,4	35,1	329.327	8,7
Automotores	649.783	66,0	5,4	10,1	2.520.157	66,8
Motovehículos	18.808	1,9	25,7	37,2	62.962	1,7
Transporte Público de Pasajeros	8.266	0,8	-7,9	0,7	34.168	0,9
Riesgos Agrop. y Forestales	13.077	1,3	80,2	41,9	33.632	0,9
Responsabilidad Civil	4.786	0,5	-2,6	8,1	19.810	0,5
Robo y riesgos similares	7.838	0,8	21,9	18,8	27.398	0,7
Caución	296	0,0	14,3	-13,5	1.077	0,0
Créditos	100	0,0	-55,8	-7,4	521	0,0
Accidentes a pasajeros	65	0,0	150,0	/	126	0,0
Aeronavegación	64	0,0	33,3	73,0	204	0,0
Seguro Técnico	1.661	0,2	-2,4	9,9	6.895	0,2
Transporte de mercaderías	2.281	0,2	-5,9	3,2	9.629	0,3
Transportes Cascos	439	0,0	70,2	99,5	1.295	0,0
Otros riesgos patrimoniales	69.056	7,0	17,9	3,1	267.875	7,1
Salud	2.655	0,3	19,1	0,6	10.470	0,3
Vida individual	2.334	0,2	-6,7	12,5	10.191	0,3
Vida colectivo	56.881	5,8	-21,8	-5,4	263.426	7,0
Sepelio individual	930	0,1	-3,3	14,7	4.022	0,1
Sepelio colectivo	7.727	0,8	-15,5	-32,4	32.388	0,9
Accidentes personales	40.985	4,2	-12,1	120,9	126.996	3,4

CANTIDAD DE PÓLIZAS Y CERTIFICADOS

RAMOS	Concepto	1° Trimestre de 2019				Var. Trimestre Anterior
		Al inicio	Entradas	Salidas	Al cierre	%
Vida individual	Pólizas	4.156.886	1.068.622	1.010.022	4.215.486	1,4
Vida Colectivo	Pólizas	681.992	54.950	56.854	680.088	-0,3
	Certificados	56.917.474	8.168.482	12.218.212	52.867.744	-7,1
Salud	Pólizas	280.968	42.524	32.305	291.187	3,6
	Certificados	1.371.076	310.725	393.260	1.288.541	-6,0
Sepelio individual	Pólizas	116.189	20.751	16.867	120.073	3,3
Sepelio colectivo	Pólizas	7.472	2.294	1.419	8.347	11,7
	Certificados	9.018.768	2.057.838	2.176.138	8.900.468	-1,3
Accidentes personales	Pólizas	3.527.837	1.134.975	966.287	3.695.525	4,8
	Certificados	21.038.105	5.516.298	4.254.137	22.300.266	6,0

CANTIDAD DE PÓLIZAS EN LOS RAMOS PATRIMONIALES (NETAS DE ANULACIONES)

RAMOS	1° Trimestre de 2019							Últimos 12 meses		
	Emitidas netas Cant.	Part. %	Var. Trim. Anterior %	Var. Igual Trim. Año anterior %	Vigentes cierre del trim. Cant.	Part. %	Var. Igual Trim. Año anterior %	Anuladas Vig. inicio Trim %	Emitidas netas Cant.	Part. %
Totales	11.490.819	100,0	30,6	42,3	27.371.293	100,0	21,7	10,3	36.544.915	100,0
Incendio	88.362	0,8	-6,9	-2,1	411.654	1,5	4,7	5,9	374.550	1,0
Combinado Familiar e Integrales	798.654	7,0	8,7	9,9	3.781.791	13,8	4,4	7,0	3.000.271	8,2
Automotores	5.694.368	49,6	0,8	3,2	10.618.978	38,8	4,1	11,8	22.243.823	60,9
Motovehículos	619.689	5,4	11,8	2,5	1.830.125	6,7	0,2	19,7	2.203.886	6,0
Transporte Público de Pasajeros	4.167	0,0	-32,3	3,4	22.809	0,1	0,8	5,0	18.498	0,1
Riesgos Agrop. y Forestales	60.940	0,5	-4,6	19,6	120.953	0,4	14,0	1,8	157.405	0,4
Responsabilidad Civil	98.539	0,9	10,5	11,3	369.463	1,3	9,9	8,7	386.844	1,1
Robo y riesgos similares	1.324.976	11,5	/	/	2.973.328	10,9	78,4	10,5	2.178.564	6,0
Caución	173.544	1,5	-3,9	-3,0	2.102.044	7,7	10,4	2,5	634.119	1,7
Créditos	43	0,0	-31,7	-34,8	381	0,0	-6,2	3,4	234	0,0
Accidentes a pasajeros	405.119	3,5	12,5	22,8	1.125.128	4,1	7,1	10,0	1.519.199	4,2
Aeronavegación	548	0,0	-24,0	17,8	2.891	0,0	6,8	7,4	2.402	0,0
Seguro Técnico	20.637	0,2	-26,1	-11,8	141.253	0,5	1,2	6,2	106.395	0,3
Transporte de mercaderías	6.613	0,1	-15,3	5,3	35.258	0,1	9,8	7,1	24.450	0,1
Transportes Cascos	18.136	0,2	-2,9	-17,4	138.708	0,5	0,8	5,7	73.243	0,2
Otros riesgos patrimoniales	2.176.484	18,9	/	/	3.696.528	13,5	/	10,5	3.621.032	9,9

Sumate al Grupo OMINT y conocé nuestros productos para tus clientes.



ART



Medicina Prepaga



Seguro de Vida

Comunicate con nuestros
asesores comerciales al
0800 555 0278

GRUPO OMINT

Nº de inscripción en SSN
0862/0894

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control
www.ssn.gob.ar

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

CAMBIO Y OPORTUNIDAD

EN DIÁLOGO CON ASEGURANDO, FABIÁN RAMOS IRAZOQUI Y LUCIANA FERNÁNDEZ, AMBOS DOCENTES DEL CENTRO FEDERAL DE CAPACITACIÓN DE FAPASA, ANALIZARON LAS HABILIDADES Y CAPACIDADES QUE DEBE TENER UN BUEN PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS, LAS EXPECTATIVAS DE LOS ASPIRANTES, LA NUEVA ESTRUCTURA DE LOS CURSOS DE PCC, Y LAS PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DEL CFC PARA EL AÑO PRÓXIMO.

Revista Asegurando (R.A.): Fabián, ¿qué actividad desarrollás en el Centro Federal de Capacitación (CFC) de FAPASA?

Fabián Ramos Irazoqui (FRI): Me desempeño en la actualidad como docente en los Cursos para Aspirantes a Productor Asesor de Seguros del Centro Federal de Capacitación que se dictan en la sede de la Asociación de Productores Asesores de Seguros de Bahía Blanca, Zona y Sur Argentino, y en los correspondientes a Capacitación Continuada para los Productores Asesores matriculados que se desarrollan en la ciudad de Bahía Blanca, como también en las ciudades de Santa Rosa, General Pico y Trenque Lauquen (en éstos tres últimos casos a través de la Asociación de Productores de Seguros de La Pampa y Oeste de la Provincia de Buenos Aires).

RA: ¿Cuándo iniciaste tu actividad en el CFC?

FRI: En 2011, cuando comencé a dictar los Cursos para Aspirantes de Productor Asesor de Seguros en Bahía Blanca, ciudad en la que resido.

R. A.: Fabián, ¿cuál es tu formación profesional?

FRI: Soy Abogado egresado de la Universidad Nacional de La Plata, encontrándome vinculado a la actividad aseguradora desde el año 1981 en distintos cargos, ya sea como funcionario, abogado, gerente, presidente de una compañía de seguros y docente. También he formado parte del Poder Judicial de la ciudad de Bahía Blanca, como Secretario del Juzgado en lo Correccional Nro. Tres y Auxiliar Letrado de la Sala II de la Cámara de Apelación y Garantías en lo Penal. Soy además Profesor, por concurso, desde el año 1998 de la materia Derecho Societario y Seguros de la carrera de Abogacía en la Universidad Nacional del Sur con sede en Bahía Blanca.

RA: Y vos, Luciana, ¿Cuándo ingresaste al CFC?

Luciana Fernández (LF): Comencé dando cursos para PAS en el año 2004/2005 aproximadamente. En esos años la capacitación para obtención de matrícula aun no era

obligatoria. Mi primer curso fue de Ampliación Geográfica para un grupo muy reducido en mi ciudad, Tandil.

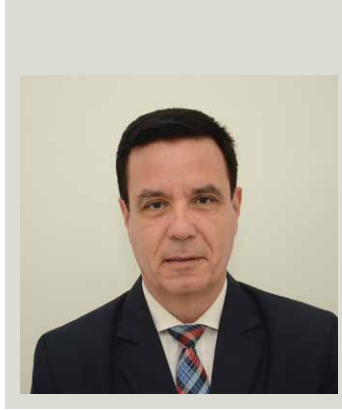
Soy Abogada, por lo tanto mi acompañamiento siempre tuvo que ver con el contenido vinculado a las leyes y reglamentaciones del Mercado Asegurador.

Mi experiencia con aquel grupo de PAS, hace casi 15 años, fue mi primera experiencia docente. Desde ese momento a la actualidad, el mercado cambió, el concepto de capacitación cambió y mi rol como capacitadora, necesariamente, también se adaptó a los nuevos requerimientos.

RA: ¿Cuáles son las habilidades y capacidades que debe tener un buen productor asesor de seguros?

FRI: El seguro es uno de los productos más difíciles de comercializar, porque es un 'intangibles' y asimismo porque el contratante deberá utilizarlo en un momento que no le será agradable transitar desde lo afectivo.

Vale decir que el Productor Asesor



de Seguros comercializa una promesa de restitución de una pérdida material o personal que el adquirente del producto no desea que le ocurra. Ello requiere que el Profesional sea un verdadero Asesor (con mayúsculas) que además de su capacidad de venta inicial, debe estar dispuesto a encontrarse muy cerca del cliente-consumidor en todo momento, lo cual exige una verdadera vocación, entrega y capacitación permanente.

LF: Yo considero que las habilidades, aptitudes y capacidades que un PAS debe reunir no escapan a las de la mayoría de los PROFESIONALES en cualquier mercado hoy. No obstante, podemos distinguir las en dos aspectos: el QUÉ, y el CÓMO.

Cuando hablo del “QUÉ”, me refiero al conocimiento técnico del contenido de los productos, de las normativas que rigen el Mercado Asegurador, de mis obligaciones y responsabilidades que como PAS debo conocer y cumplir. Doy por hecho, que aquellos PAS que se han formado en el PCA para acreditar ante la SSN su conocimiento, y trabajar con matrícula habilitante, tienen el conocimiento necesario para poder ejercer su profesión en forma responsable.

Ahora bien, el conocimiento es una parte importantísima para que los PAS puedan ejercer su rol, el más importante y abarcativo de la profesión que es ‘asesorar’; pero ciertamente no es suficiente en la actualidad.

También es necesario que analicemos el “CÓMO” desarrollar su actividad, que complementan el conjunto de habilidades y aptitudes que un profesional debe tener. La más significativa en este momento de transformación de la actividad es la actitud, la versatilidad, la creatividad, la capacidad de adaptación; la flexibilidad ante los cambios; la vocación de seguir sumando conocimiento. Estas están referidas al SER profesional, y son las que ‘sostienen’ un hacer profesional en este entorno tan desafiante.

Sin lugar a dudas ha sido, es y seguirá siendo la capacidad de generar confianza en el asegurado la más importante de las aptitudes con las que un PAS debe contar.

RA: ¿Cómo evalúan ustedes el nivel actual de profesionalización de los PAS que egresan de los PCA del CFC?

FRI: Es muy bueno y mejora año tras año.

Recuerdo que en mis inicios en la actividad aseguradora, quienes se desempeñaban como Productores Asesores de Seguros, en su mayoría (y salvo que continuaran con una tradición familiar) provenían de experiencias previas como vendedores de otros productos con una cartera de clientes ya formada y así luego de una mínima formación, comenzaban a comercializar seguros.

Y esto -dicho con todo respeto- im-

plicaba que su conocimiento en materias como Contabilidad, Derecho o temas similares (que hoy se incluyen en los programas de estudio del PCA), era escaso, con la excepción de que hubieran cursado alguna carrera en el ámbito terciario o universitario.

En la actualidad y con la incorporación permanente de nuevos temas, entiendo que se está formando profesionales de la actividad con un conocimiento mucho más profundo del negocio.

LF: Los temarios que componen la propuesta de PCA para los aspirantes a PAS, intentan cubrir un amplio abanico de contenidos, teóricos y prácticos, para que el aspirante que lo finaliza con todas sus etapas cumplidas, pueda no solo rendir ante la SSN exitosamente; sino también que enfrente una transición entre el rol del estudiante y el del profesional con la mayor cantidad de herramientas posible.

Me gustaría destacar, que en los cursos de aspirantes, tenemos un porcentaje de personas que de alguna manera se encuentran vinculadas al sector, trabajan ya con un PAS, es familiar directo, trabaja en compañía aseguradora. Esto genera que los cursos, tengan mucho aporte de la práctica profesional inclusive cuando el contenido que se aborda sea meramente teórico. -

RA: ¿Con cuáles expectativas llegaron los alumnos del PCA del CFC este año?

LF: Es muy interesante el cambio que se produjo en los últimos años en el perfil de los aspirantes que se acercan a tomar un curso para PAS. En los primeros cursos, hubo una gran cantidad de PAS que se acercaban a ‘regularizar’ su actividad. En la charla inicial del curso, cuando pedíamos que se presenten, para conocerlos y conocer sus expectativas, nos encontrábamos con relatos de personas que decían -“hace 20 años que ‘hago’ seguros”...

Este perfil no era el único. También teníamos un porcentaje importante de familiares de PAS, hijos/as, esposas/os, sobrinas/os, etc. que venían a hacer el curso para aportar una nueva matrícula a la actividad que se estaba desarrollando en sus empresas familiares, o bien con miras a la sucesión de aquel PAS que estaba pensando ya en delegar sus tareas.

Como docente, este perfil de aspirante, constituye un gran desafío, ya que aquel que hace años que está dentro del mercado, aunque sea en forma irregular, parte de la idea de que ‘él ya sabe’. Su proceso de aprendizaje fue a través de la práctica, de la prueba y el error, por cuanto lo primero que el docente debe lograr, o al menos intentar, es que des-aprenda, y construya un nuevo hacer.

Hoy ya no tenemos aspirantes/PAS con necesidad de regularizar situación, seguimos teniendo aspirantes del entorno familiar de los PAS en actividad, y tenemos aspirantes que no tienen vinculación alguna con el

mercado asegurador, que quieren ser PAS. También hay estudiantes universitarios que eligen esta profesión como complemento de su futura actividad profesional, como estudiantes de las carreras de Ciencias Económicas, de Abogacía, de Martillero Público.

FRI: En mi caso, observo que las expectativas son variadas. Siempre me agrada consultar en la primera clase a los alumnos al respecto. Las respuestas son diversas, aunque en su mayoría, les seduce el sentido social del seguro como reparador de las pérdidas que tanto en los seguros patrimoniales como de personas puede sufrir un asegurado.

También la posibilidad de ir construyendo una cartera de clientes que les permita desempeñarse en forma independiente logrando un interesante ingreso económico a través del tiempo.

Otro aspecto destacable y particular de la actividad de los PAS es el siguiente. Si consultamos a diez personas por la calle respecto de cuál es la aseguradora en la que se encuentran cubiertos sus riesgos, siete de ellos van a nombrar en primer lugar al PAS antes que a la aseguradora propiamente dicha.

Ello tiene que ver con la confianza que les genera la persona que comercializa el seguro. Este es un capital invaluable que los PAS no pueden perder, para lo cual es necesario fomentar esa cercanía con el cliente día a día.

RA: ¿Qué pueden comentar sobre la nueva estructura de los cursos de PCC, que ahora consta de 2 cursos de 4 horas cada uno, cuando antes era un solo curso de 6 horas?

LF: Es un cambio de estructura que se adapta y responde a las necesidades de constante capacitación y actualización. Puntualmente, en el sector asegurador, la incorporación de la tecnología ha cambiado el ‘hacer’ del PAS, el “cómo” al que me referí antes.

La incorporación de las aplicaciones de la Compañías aseguradoras, la modernización y digitalización de los portales de entes públicos y, por sobre todas las cosas, la modificación en la forma de consumo de productos y servicios de la sociedad en la que estamos viviendo. Podemos sintetizar que la única constante de la actualidad es el cambio.

En este contexto, la capacitación constante, la revisión de contenidos que ‘damos por supuestos’, la especialización, la incorporación de nuevas herramientas, etc., es lo que en definitiva hace la diferencia.

Como todo cambio ‘no buscado’, genera cierta resistencia en el PAS, en líneas generales; y seguramente tendremos que transitar un camino como capacitadores para convertir la resistencia en oportunidad de escuchar, compartir y tomar esa información para poder decidir y redireccionar el perfil profesional en función del mercado actual.



FRI: A mí, la nueva estructura me parece acertada. El objetivo principal ha sido fundamentalmente que el PAS se mantenga actualizado a lo largo del año mediante un PCC en cada semestre, para poder conocer en profundidad las nuevas tendencias del mercado, en especial frente a los nuevos desafíos tecnológicos y las novedades normativas emergentes de la Superintendencia de Seguros de la Nación.

Como digo al inicio de cada Capacitación Continuada que he dictado, en cualquier actividad profesional que desarrollemos en la vida debemos preguntarnos si nos agrada aquello que hemos elegido realizar. Aunque la pregunta parezca sencilla, si la formulamos a conciencia y la respuesta es positiva, veremos que mantenernos actualizados y capacitarnos constantemente debería ser algo que surge naturalmente y nos beneficia en todo aquello que ha-

gamos en nuestro ámbito de actuación. Por lo cual, la obligatoriedad de las capacitaciones no puede ser un motivo de molestia ni complicación, sino una necesidad de realización constante.

RA: *Para finalizar, ¿cuáles expectativas tienen en cuanto al trabajo del CFC en el año próximo?*

FRI: Soy optimista por naturaleza, por lo cual mis expectativas son las mejores.

La actividad aseguradora con sus diversos aspectos y actores es un hermoso desafío al cual me encuentro vinculado de una u otra forma desde hace más de treinta años y entiendo que la actividad del CFC evaluando, concertando, ejecutando y coordinando proyectos de capacitación tanto para los aspirantes a obtener la matrícula de PAS, como asistiendo a los Productores

ya matriculados a fin de incorporar nuevos aspectos que les permitan un mejor desempeño profesional, es un loable objetivo, con el cual me siento orgulloso de colaborar, desde mi función docente.

Mantenerse actualizado receptando las novedades del mercado, tal como lo he dicho, es fundamental para los PAS y en ello el CFC seguramente tendrá mucho que ver en el próximo año, tal como lo ha venido efectuando en todos estos años.

LF: Mis expectativas para el año próximo son de un mayor crecimiento del CFC, generando propuestas de calidad e interesantes para el sector, que no solo cubran las necesidades del PAS para revalidación de la matrícula, sino que acompañen y promuevan el desarrollo profesional de los PAS en este momento de cambio y oportunidades. ■

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

 **SSN** SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

CURSOS E-LEARNING DEL ENTE COOPERADOR LEY 22.400

EL ENTE COOPERADOR LEY 22.400 HA IMPLEMENTADO UNA SERIE DE CURSOS OBLIGATORIOS Y NO OBLIGATORIOS QUE SE ENCUENTRAN DISPONIBLES EN LA PLATAFORMA E-LEARNING DE LA ENTIDAD.

EL PRESIDENTE DEL ENTE COOPERADOR, DANIEL ROSEMBERG, RESUMIÓ SUS CONTENIDOS DE LA SIGUIENTE MANERA:

1. Asesoramiento profesional, en el ámbito del seguro, y responsabilidad del PAS.

Contenido: Consideraciones generales sobre la actividad de “Asesorar”, Componentes del asesoramiento en seguros: División de análisis; financiero, económico y legal. Resguardo Patrimonial, planificación financiera y previsibilidad jurídica. ¿A quién se dirige el asesoramiento? Comunicación efectiva con los destinatarios del servicio. El consumidor de seguros, el tomador, el asegurado, los terceros. Lo “adjetivo” y lo “sustantivo”. La importancia de la distinción. Excesiva adjetivación. Relevancia de los diagnósticos previos para definir consejos. Repetición de prácticas y principios automáticos. Imitación de prácticas de otros, sin comprensión. Adaptación al entorno.

NO OBLIGATORIO.

2. El PAS y el asesoramiento en siniestros

Aportan al PAS los elementos para diferenciarse de la competencia a través de un asesoramiento de calidad. Por ende, se priorizará la ejemplificación con casos de la vida real en cada tema a desarrollar, y se buscará llevar mentalmente al alumno a la situación de hecho descripta; incentivándolo a proyectar la misma dentro del contexto indicado.

Aporta consejos o “tips” prácticos para facilitar la resolución de situaciones ante aseguradores, asegurados y terceros.

NO OBLIGATORIO.

3. Estrategias y Técnicas para la venta de seguros.

El contenido del curso es el siguiente: el Coaching Aplicado a la venta de Seguros de Personas, importancia de la confianza en la venta, estrategias para una presentación efectiva.

Comunicar con efectividad. Escucha activa. Comunicar

directamente. Preguntas Poderosas. Comunicación Asertiva. Crear conciencia Aseguradora. Los primeros pasos en la Venta de Seguros de Vida.

OBLIGATORIO.

4. Herramientas de carácter digital para el marketing en la venta de seguros.

Este curso es una versión sintetizada, del que explicamos a continuación denominado Introducción al marketing digital, por lo que es recomendable a los PAS que estén interesados en tener conocimientos más específicos en este tema realicen la versión completa.

OBLIGATORIO.

5. Introducción al marketing digital.

Principios de la venta aplicados al marketing digital. Textos e imágenes: storytelling. Posicionarse como expertos: marketing de contenido, blog, SEO, Search.

Redes sociales: LinkedIn – Facebook. Estrategias de utilización. Publicidad en redes sociales: cómo segmentar, cómo invertir, cómo optimizar.

NO OBLIGATORIO.

6. Manejo de objeciones negocia-



ción y cierre de ventas.

Desarrolla habilidades para crear valor, abordar objeciones y negociar un cierre ventajoso de la venta.

NO OBLIGATORIO.

7. Técnicas de indagación en la venta de seguros.

Permite al productor saber cuándo, de qué manera y para qué preguntar y cómo decodificar certeramente las respuestas. Construye así el camino para concretar cada venta. Manejo de Objeciones, Negociación y Cierre de Ventas: Desarrolla habilidades para crear valor, abordar objeciones y negociar un cierre ventajoso de la venta.

NO OBLIGATORIO.

8. Todo riesgo operativo

Este curso da una introducción general para ubicar a los participantes en la temática del riesgo

NO OBLIGATORIO.

9. Seguros de retiro

Describe las Condiciones Generales de la Póliza, Conceptos Básicos de la Póliza y los Beneficios del Seguro de Retiro

NO OBLIGATORIO.

10. Seguros de transporte terrestre

Consta de 14 secciones que cubren todos los aspectos del mencionado riesgo, incluido el siniestro, ejercitación para la fijación de conceptos, y un resumen de los elementos que requiere tener en cuenta el Productor Asesor frente a un cliente potencial.

NO OBLIGATORIO.

11. Lavado de Activos y financiación del terrorismo

Disponibles, para cumplimiento de la normativa (UIF)

12. Seguros Agropecuarios, próximamente

NO OBLIGATORIO.

DATOS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA: LAS MUJERES COBRAN 9% MENOS QUE LOS HOMBRES

Así lo reveló el informe del 2do trimestre de 2019 elaborado por el departamento de Estudios Estadísticos de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT).

En esta actividad económica se desempeña un 30% de mujeres y un 14% de hombres.

Dicho porcentaje surge del total de trabajadores que se encuentran bajo el sistema de riesgos del trabajo de acuerdo a las actividades con mayor cobertura.

Comprende a los gobiernos provinciales y municipales, que en su

carácter de empleadores gestionan diversos sectores como educación, salud, fuerzas policiales, administración pública, entre otros; detalla el boletín.

En cuanto a la accidentabilidad que incluye a las enfermedades profesionales y los accidentes laborales, del total de casos notificados el 70% afectaron a la población de varones mientras que el 30% fueron casos donde se vio involucrada una trabajadora.

Los casos de fallecimiento por contingencias llegaron a 138 trabajadores, de los cuales el 90% fueron

hombres y 10% mujeres. El 92% de los accidentes mortales de trabajadoras fue como consecuencia de accidentes in itinere, mientras que en la población de varones el 54% fue por accidentes de trabajo, y el 46% por accidentes en el trayecto.

En relación a la litigiosidad del sistema de riesgos del trabajo los datos del 2do trimestre de 2019 arrojan que se notificaron un total de 17.682 juicios, en el cual un 80% de los casos los demandantes son trabajadores y sólo un 20% son trabajadoras.

GONZALO SANTOS MENDIOLA ES EL NUEVO PRESIDENTE DE AACCS



La Asamblea Ordinaria de la AACCS llevada a cabo el jueves 28 de noviembre, eligió nuevas autoridades para el período 2019 / 2021.

El Sr. Gonzalo Santos Mendiola, CEO de Seguros Sura, fue designado

Presidente de la Asociación, y reemplazará en sus funciones al Sr. Roberto F. E. Sollitto, quien asumiera el cargo en diciembre de 2017.

La Junta Directiva ha quedado conformada de la siguiente manera: Vicepresidente 1º: Fabio Rossi por Zurich; Vicepresidente 2º: Pedro Mirante por La Mercantil Andina; Secretario: Daniel Arias por SMG; Prosecretario: Jorge Mignone por La Caja; Tesorero: Juan Luis Campos por La Meridional; Protesorero Osvaldo Borghi por Berkley.

Vocales Titulares: Salvador Rueda por Mapfre; Bernd Valtingoer por Allianz; David Rey Goitia por Integrity; Gabriel Chaufan por BBVA Consolidar; Marcelo Fabiano por HDI; Fernando Mendes por Chubb; Roy Humphreys por Expertia; Jose De Vedia por Aseguradores de Caucciones; Eduardo Iglesias por Colon; Carlos Mau por Orbis; Sebastian Gutierrez por Galicia Seguros; Jorge Siegneur por Fianzas y Crédito. Vocales Suplentes: Juan Martin Devoto por Insur; Sebastian Bettes por TPC; Diego Sobrini por Galeno.



**SEGUROS
RIVADAVIA**

**Protegemos aquello
que más te importa**



0810 999 3200
www.seguorsrivadavia.com

Seguinos en:  



Descargá nuestra
aplicación.



Disponible para iOS
y Android.

Nº de inscripción en SSN
0222

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

EL MERCOSUR AHORA ACEPTA EL SEGURO AUTOMOTOR EN EL CELULAR



Ahora el comprobante de contratación y validez de las pólizas puede exhibirse en formatos digitales en todo el MERCOSUR.

Asimismo, se acordó la discontinuidad del uso del color verde para los certificados denominados** “CARTA VERDE MERCOSUR”**.

Estas decisiones fueron tomadas por los parte de Estados participantes -Brasil, Bolivia, Paraguay, Uruguay y Argentina-, de las XLVI Reuniones Ordinarias del Subgrupo de Trabajo de Seguros (SGT 4

- Asuntos Financieros) del MERCOSUR, realizadas en la ciudad de Río de Janeiro, Brasil.

La Carta Verde de Mercosur es un certificado de cobertura adicional específica de Responsabilidad Civil del propietario y/o conductor de vehículos terrestres que debía cumplir con ciertas características físicas para poder circular por territorio internacional.

Ahora ya no será necesario llevar el certificado en papel, en caso de un control, se podrá mostrar desde el dispositivo móvil.

“En un contexto de permanente y exponencial evolución, es prioritario para los supervisores entender el impacto de las nuevas tecnologías y cómo ellas afectan al desarrollo de los diferentes mercados, así como la instrumentación de la oferta y la demanda de acceso al mercado de seguros” -Juan A. Pazo.

La Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) formalizó la decisión a través del dictado de la Resolución SSN N° 974/2019.

Asimismo, se ha iniciado el trabajo en conjunto con el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto para instrumentar las medidas de comunicación en las zonas de límites y fronteras correspondientes.

Del mismo modo, los Estados Parte asumieron el compromiso de realizar las modificaciones necesarias a las normas internas para la pronta implementación y comunicación de lo concluido a los respectivos Organismos de Relaciones Exteriores.

NUEVAS AUTORIDADES EN ADEAA

En la Asamblea del día 6 de Noviembre pasado se han renovado las autoridades de Asociación de Aseguradores Argentinos.

A partir de la fecha indicada y por el periodo de dos años el Consejo Directivo queda conformado del siguiente modo:

Presidente: Lic. Carlos E. Grandjean (La Equitativa).

Vicepresidente Primero: Lic. Daniel R. Salazar (Victoria).

Vicepresidente Segundo: Dr. Adrián Mateo (Paraná).

Secretario: Dr. Alejandro M. Sultani (El Progreso).

Tesorera: Dra. Marina A. Fal (Nativa).

NUEVO STAND DE ATENCIÓN EN MAR DEL PLATA



Pablo Castro y Carlos Parodi, presidente y vicepresidente de la Asociación Marplatense de Productores Asesores de Seguros (AMPAS) y Pablo Esteban, encargado de atención del stand de la SSN en Mar del Plata.

Los ciudadanos, asegurados y Productores Asesores de Seguros podrán realizar consultas, denuncias y trámites de lunes a viernes de 8 a 14 hs.

La Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) dio por inaugurado un nuevo stand de atención al público en la ciudad de Mar del Plata.

Se encuentra ubicado en el edificio de la Secretaría de Trabajo Empleo y Seguridad Social (Santiago del Estero 1656).

En el acto de apertura estuvieron presentes Juan Pazo, superintendente de Seguros de la Nación, Guillermo Plate, vicesuperintendente de Seguros de la Nación, Claudio Gómez, coordinador del área de empleo de la agencia territorial de Mar del Plata, Jorge Zottos, presidente de FAPASA,

Este nuevo stand de atención se suma a las inauguraciones realizadas en la provincia de Salta y Mendoza durante el 2019, respondiendo al propósito de la SSN en brindar una mejor atención a todos los ciudadanos argentinos, en el marco del plan de federalización.

REUNIÓN DE LA CÁMARA INSURTECH CON CEOS DE IMPORTANTES ASEGURADORAS DEL PAÍS



A poco menos de seis meses de su creación, la Cámara Insurtech Argentina, llevó a cabo su primer desayuno ejecutivo con los máximos directivos de las principales aseguradoras del país. Una jornada liderada por el directorio de la Cámara: Alberto Gabriel de Segurarse, Hugo Yovino de Seguros 911, Juan Pablo Tito de Clickseguros, Pablo Luhning de Compreseguros.com y Sebastian Larrea de garantiasextendidas.com & Larrea Seguros.

En su conjunto las empresas fundadoras manejan primas cercanas a \$6.000 millones, lo que representa el 1.5% de la prima total de la industria y un gran potencial.

NUEVA PATENTE PARA TRAILERS



A partir del 1 de noviembre los acoplados y remolques de uso particular, que se suelen utilizar para el transporte de pequeñas embarcaciones deportivas, motos, equipaje o casas rodantes, deberán circular con nueva patente. Hasta ahora usaban la Patente 101, que en algunos casos replicaban la numeración de la unidad tractora.

La nueva patente tendrá color rojo con la leyenda “TRAILER” en la parte superior y la misma numeración del vehículo tractor. Los propietarios deberán someter sus tráilers a un proceso de homologación, que deberán iniciar en la dependencia del Registro de la Propiedad Automotor correspondiente y tiene carácter obligatorio.

LAS SOCIEDADES PAS DEBEN INFORMAR SU ESTRUCTURA SOCIETARIA



con los estándares internacionales del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) y los Principios de Alto Nivel del Grupo de los 20 (G20) sobre Transparencia, convirtiéndose, de esta manera, en el primer organismo que cuenta de manera sistematizada con esta información respecto de los actores del mercado asegurador y los grupos económicos que estos integran.

La Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), a través de la Resolución 1014/2019, extendió a las Sociedades de Productores Aseguradores de Seguros la obligación de informar su estructura societaria, así como las personas humanas que ejercen su control real de manera directa o indirecta (beneficiarios

finales). La presentación deberá realizarse, por única vez, antes del 18 de diciembre de 2019. A partir de entonces, su vencimiento será anual, entre el 1 y el 15 de julio de cada año.

El sistema de beneficiario final fue creado por la SSN en consonancia

La Resolución 1014/2019 dio inicio a la segunda etapa del sistema que comenzó a funcionar en el año 2018 para aseguradoras y reaseguradoras locales.

Para acceder al Sistema login y realizar la presentación a través de TAD.

INAUGURACIÓN EN MENDOZA OFICINA DE LA SSN



Con la presencia del Superintendente de Seguros de la Nación Sr. Juan Pazo y el Presidente de FAPA-

SA Jorge Luis Costas Zottos, se inauguró el pasado 23 de octubre en la sede del Ministerio de Trabajo de calle Eusebio Blanco 450 2do piso, la oficina de la SSN que atenderá reclamos de toda la zona cuyo para consultas tanto para los Productores Asesores de Seguros como para los asegurados. Estuvieron acompañando este importante acontecimiento integrantes del Ministerio de Segu-

ridad de la Provincia de Mendoza, la Presidenta de Apas Cuyo María Rosa Blanco, el Vicepresidente Edgardo Juchniuk junto a las Comisiones de Mujeres y Jóvenes del organismo.

Un importante avance institucional que permitirá canalizar y resolver de forma más eficiente casos de fraude, reclamos y denuncias, entre otros.

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

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

LA EQUITATIVA
COMPAÑÍA DE SEGUROS

SEGUROS RIVADAVIA Y MUTUAL RIVADAVIA CELEBRARON SUS ASAMBLEAS GENERALES ORDINARIAS



El pasado viernes 11 de octubre, en el Salón Cultural de su Casa Central ubicada en la Ciudad de la Plata, tuvieron lugar las Asambleas Generales Ordinarias de Seguros Rivadavia y Mutual Rivadavia de Seguros del Transporte Público de Pasajeros.

Durante su desarrollo, se expusieron los resultados de la gestión 2018-2019, y presentaron y aprobaron las Memorias y Balances Generales del ejercicio cerrado el 30 de junio, ade-

más de avanzar sobre los diferentes puntos del orden del día.

Se contó con la presencia de los delegados de todo el país, invitados especiales, representantes de organismos y entidades relacionadas, productores asesores de seguros, consejeros y personal directivo.

El acto protocolar fue encabezado por los Sres. Néstor Edgardo Erreforcho, Presidente de Seguros Rivadavia, y Rodolfo Gonzalez, Presidente

de Mutual Rivadavia, en tanto que la Cra. Rosana Ibarra, Gerente General de la Aseguradora, efectuó un balance del escenario actual y futuro del mercado asegurador argentino, exponiendo en detalle el informe de gestión del último ejercicio económico.

Como es habitual, se llevaron a cabo, durante los meses de septiembre y octubre de este año, un total de veinte Asambleas Electorales de Distrito, donde se eligieron a los distintos delegados finalmente participantes.

¡AFIANZADORA ESTÁ DE FESTEJO!



Hace unos pocos días emitieron la póliza número 500.000, un logro que los ha llenado de orgullo y al mismo tiempo reavivó su compromiso y responsabilidad.

Desde la Compañía agradece-

ron a todos los que hicieron posible este objetivo, especialmente a los Productores Asesores de Seguros, principales responsables de este logro, en conjunto con el mayor valor de la compañía, sus recursos humanos.

Llegamos para hacer del futuro algo previsible.

Llegó Previsión Retiro de Sancor Seguros.
Con seguros de retiro que se adaptan a vos,
y a lo que querés hacer en el futuro.

¡Entrá en prevencionretiro.com.ar y conocenos!



Previsión Retiro de SANCOR SEGUROS

PARA MÁS INFORMACIÓN:

Comunicate con tu Productor Asesor de Seguros o llamá al 0800 444 1104.



MÁS DE 2000 PERSONAS SUMARON SU ENERGÍA EN UNA NUEVA CARRERA SOLIDARIA



El 10 de noviembre y bajo un cielo completamente despejado, se llevó a cabo la Carrera Solidaria 10K de La Segunda Seguros y la Bolsa de Comercio de Rosario. La largada, prevista para las 9 de la mañana, se realizó desde el Barquito de Papel de Puerto Norte con dirección sur. Más de 2000 personas sumaron su energía y formaron parte de una jornada familiar llena de deporte, música, baile y solidaridad.

Las cuatro modalidades propuestas, Running Kids, 2K, 5K y 10K, reunieron a atletas de todas las edades que se hicieron presentes desde muy temprano a la vera del Río Paraná. Entre ellos, se destacaron corredores con capacidades diferentes que, una vez más, demostraron que no hay límites para seguir superándose.

Todo lo recaudado fue donado a Ho.Pro.Me., el hogar de protección al menor que suministra un prome-

dio de 400 raciones diarias al taller educativo Los Hogarcitos, la escuela Madre Teresa de Calcuta y al hogar de ancianos Josefina Bakkita, que ampara a más de 70 personas en situación de calle.

Como si esto fuera poco, los inscriptos se acercaron a la entrega de kits con un alimento no perecedero que fue donado a BAR (Banco de Alimentos Rosario).

A través de este gran evento, que contó con la conducción de Analía Bocassi y Juan Junco, el Grupo Asegurador La Segunda y la BCR sumaron sus energías brindando un espacio de esparcimiento y vida saludable para toda la familia con la solidaridad como bandera.

Entrega de premios

Esta nueva edición de la Carrera Solidaria tuvo los siguientes ganadores:

10 KM DAMAS

- 1° Verónica Robledo
- 2° Mónica Duarte
- 3° Soledad Bustamante

10 KM CABALLEROS

- 1° Marcos Delforno
- 2° Pablo Da Silva
- 3° Daniel Tuner

5 KM DAMAS

- 1° Sofía Vicentín
- 2° Alejandra Vega
- 3° Lola Rodriguez

5 KM CABALLEROS

- 1° José Gimenez
- 2° Jonatan López
- 3° Jeremías Abba

2 KM DAMAS

- 1° Flavia Gonzalez
- 2° Cintia Baes
- 3° Caren Padala

2 KM CABALLEROS

- 1° Iván Carravera
- 2° Mateo Farías
- 3° Luigui De Luca

BERKLEY INTERNATIONAL LATINOAMÉRICA GALARDONADA



Berkley International Latinoamérica ha sido distinguida con el premio “Best Insurance Solutions” otorgado por el prestigioso medio internacional Capital Finance International (CFI.co).

CFI.co, publicación impresa y online de alcance internacional con sede en Londres, brinda cobertura especializada en temas financieros, económicos y de negocios. Su distribución alcanza eventos políticos/económicos de elevada importancia como el Foro Económico Mundial; Cumbre de la Opal y el Foro Mundial de Inversiones de Naciones Unidas, entre otros. Abordando incluso temas de tecnología e innovación, este medio informa a sus lectores acerca de regiones, sectores y empresas con perspectivas de éxito.

En su portal CFI.co publicó: Berkley International Latinoamérica exhibe el alcance de una marca global con el saber hacer de una supraregional. Berkley International Latinoamérica tiene sus raíces en la adquisición de dos reconocidas aseguradoras argentinas. En 1994/5, compró el 80% de Independencia Cía. de Seguros de Argentina y una participación mayoritaria en La Unión Gremial Cía. de Seguros S.A.

La comprensión de las necesidades del mercado de seguros en Argentina ha ayudado a la compañía a apoyar su crecimiento en la región.

Como miembro de Berkley, uno de los mayores proveedores de seguros comerciales de EE. UU., Berkley International Latinoa-

mérica opera de manera autónoma y fomenta relaciones a largo plazo para responder mejor a las necesidades locales. La red se extiende a 8 compañías de seguros y reaseguros en Argentina, Brasil, Colombia, México y Uruguay, un representante de seguros en Puerto Rico y una unidad operativa de reaseguros facultativos.

Las compañías que componen Berkley International Latinoamérica ofrecen una amplia gama de soluciones comerciales especiales, de compensación para trabajadores y de seguros personales. Las soluciones de compensación para trabajadores cubren accidentes, discapacidad y muerte, mientras que el seguro corporativo brinda cobertura para una variedad de riesgos comerciales.

Las personas son la piedra angular del negocio, y Berkley International Latinoamérica demuestra ese compromiso a través de su conducta corporativa, el compromiso de los empleados y las iniciativas de la comunidad.

La compañía considera a su equipo como su diferenciador clave. Con los recursos de una corporación global y la experiencia de un jugador local a largo plazo, el jurado de CFI.co no puede imaginar un destinatario más adecuado que Berkley International Latinoamérica para el premio 2019 Best Insurance Solutions.

COMUNICACIÓN DIGITAL “LLAVE EN MANO”: BENEFICIO EXCLUSIVO PARA ORGANIZADORES DEL GRUPO SANCOR SEGUROS

Las redes sociales y en general, los medios digitales, constituyen un gran aliado para las empresas y profesionales, por cuanto les permiten llegar a sus clientes de manera masiva pero al mismo tiempo segmentada, y con costos sensiblemente inferiores que los medios tradicionales. Además, brindan la posibilidad de construir con los públicos clave una relación mucho más cercana, ya que abren la puerta a un diálogo más fluido y en tiempo real.

Pero para conseguir un buen resultado, es preciso elaborar campañas que respeten las buenas prácticas en la materia, tanto en lo que hace a periodicidad como a la forma y extensión de los contenidos.

Con esto en mente y para que los miembros de su cuerpo de ventas puedan aprovechar las ventajas de una comunicación efectiva a través del e-mail y las redes sociales, el Grupo Sancor Seguros pone a su disposición kits con materiales digitales listos para usar.

“Nos hemos basado en el sistema «llave en mano», de

manera que el Organizador disponga de piezas adaptadas para Facebook, Instagram, WhatsApp y correo electrónico, con una planificación sugerida de cuatro semanas, para que puedan replicar en sus redes sociales y con sus clientes”, amplió Osiris Trossero, Director de Relaciones Públicas y Servicios al Productor Asesor del Grupo Sancor Seguros, señalando que en la creación de estos paquetes intervienen profesionales como comunicadores, diseñadores y community managers.

La mencionada planificación propone no solo la forma de distribuir los contenidos en el tiempo sino también cómo implementar campañas de email marketing a través del Portal PAS, una completa plataforma que entre otras acciones, permite realizar un análisis integral de la cartera y acceder a materiales de comunicación.

“De esta manera, acompañamos a nuestros aliados estratégicos en la transición hacia lo digital, agregando valor a su gestión y contribuyendo a que se enfoquen en el corazón de su actividad: la venta y el asesoramiento profesional”, finalizó Trossero.

NUEVO PRODUCTO INTEGRAL PARA CICLISTAS



Federación Patronal presenta un nuevo producto combinado denominado “Integral para Ciclistas”. Se trata de un producto dirigido al deportista amateur, poseedor de una bicicleta de las denominadas “de media / alta gama”, de materiales más livianos, y que está pen-

sando tanto en un seguro patrimonial sobre su bicicleta (robo) como en coberturas que lo amparen a él como ciclista.

Con una interfaz simple y sencilla en la plataforma SELF (Servicios en línea de Federación Patronal) el

productor asesor podrá cotizar el seguro de robo de la bicicleta (con alternativa a todo riesgo con franquicia) más accesorios.

Junto con esta cobertura podrá acceder a otras opciones: un seguro de Accidentes Personales (que incluye asistencia médica y farmacéutica), un seguro de salud orientado a fracturas (con un amplio espectro de casos) o un seguro de Responsabilidad Civil Ciclista, sin franquicia.

En todos los casos con sumas aseguradas acordes para una cobertura de estas características.

Los beneficios de operar con la plataforma SELF: propuesta digital (sin papeles a llevar a la compañía), la emisión online de todos los contratos, y la generación de una chequera unificada para mayor comodidad en la cobranza.

COOPERACION SEGUROS

TRAYECTORIA QUE NOS INSPIRA A INNOVAR.

93 AÑOS A LA VANGUARDIA DE LA INDUSTRIA ASEGURADORA.

EL GRUPO SANCOR SEGUROS PRESENTA SU CONTRIBUCIÓN A LOS ODS EN SU 14° REPORTE DE SUSTENTABILIDAD



Con 14 años continuos de Proceso de RSE, el Grupo Sancor Seguros sigue trabajando para reportar su accionar en base a una Estrategia de Sustentabilidad transversal al negocio y abarcadora de los desafíos de la industria del seguro y de la agenda mundial.

Entre las principales novedades de este nuevo Reporte de Sustentabilidad 2018/2019, se encuentran el abordaje de la empresa para hacer frente a los principales desafíos dentro del rubro asegurador; avances en indicadores clave que dan cuenta de su contribución concreta a los Objetivos de Desarrollo Sostenible más relevantes y con impacto directo en la actividad aseguradora; y el diálogo con los consumidores sobre los temas materiales de la empresa, del cual participaron 3.337 clientes y Productores de Seguros.

En ese mismo sentido, cabe destacar los diálogos con distintos grupos de interés en temáticas vinculadas a los Derechos Humanos, dado que el Grupo Sancor Seguros se ha comprometido con un abordaje integral de los mismos, que abarca desde cuestiones laborales hasta el derecho a la vida, tema que viene trabajando desde hace años a través de sus diferentes acciones de prevención de siniestros viales.

Como producto del Proceso de RSE transversal del que participan las distintas empresas y áreas del Grupo en Argentina, el Reporte presenta, como en años anteriores, in-

dicadores que responden a criterios internacionales como la Norma de Responsabilidad Social ISO 26000, la Guía GRI Standards, la serie de estándares AA1000, los Principios de Empoderamiento de las Mujeres, los Derechos del Niño y Principios Empresariales y la iniciativa de Naciones Unidas Caring for Climate. Además, en esta oportunidad se destacan novedades en cuanto a su contribución a la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), en conformidad a los pasos propuestos por la herramienta SDG Compass (Guía 2015).

Esta publicación constituye también la Comunicación para el Progreso (COP) del Grupo ante el Pacto Global de Naciones Unidas, y otra novedad de este año es que se presenta de manera exclusivamente digital, en coherencia con la Estrategia de cuidado del Ambiente de la empresa, para reducir la contaminación no solo con la definición de no imprimir en papel, sino también evitando la logística de envíos.

“Queremos ayudar a hacer un mundo más sustentable, donde lo económico no prime sobre lo humano sino que vuelva a ser una herramienta en lugar de un fin. Queremos ciudadanos más sustentables, más conscientes de los riesgos y de sus consecuencias. Más solidarios. Porque ser sustentables para nosotros es agregar valor en las comunidades desde nuestra actividad, logrando efectos directos en el negocio, obviamente, pero al mismo tiempo generando bienestar, seguridad y solidaridad en las personas que nos rodean”, afirma el Presidente de Sancor Cooperativa de Seguros Ltda. en la carta de apertura del Reporte.

Para poder continuar midiendo los impactos de la empresa, comunicarlos y trabajar en su mejora continua, el Grupo Sancor Seguros invita a leer su 14° Reporte de Sustentabilidad ingresando aquí.

Asimismo, se invita a los lectores a dar su opinión sobre este Reporte, a fin de continuar el proceso de mejora continua. Para ello, escribir a RSE@gruposancorsegueros.com



Sabemos donde
está **nuestro norte**

Marcando nuevos rumbos

Lo más importante se asegura en Noble

Responsabilidad Civil Profesional,
Incendio, Seguro Técnico, Hogar,
Integrales, Vida y Accidentes Personales

www.nobleseguros.com

DÍA DEL PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

CON MOTIVO DEL DÍA DEL PRODUCTOR DE SEGUROS, EL DIARIO ÁMBITO FINANCIERO PUBLICÓ UNA NOTA AL PRESIDENTE DE FAPASA, JORGE LUIS ZOTTOS. COMPARTIMOS LA NOTA A CONTINUACIÓN.

Sin el productor no se habría desarrollado tan rápido el sector de seguros ya que su intermediación genera valor agregado a la oferta aseguradora en el momento de la contratación.

Los productores son los que conocen al asegurado, son los que asesoran en cuanto a qué cobertura contratar y cuál es la mejor opción para cubrir el patrimonio de su cliente.

El **Productor Asesor de Seguros** es el profesional encargado de brindar asesoramiento en cuanto a la cobertura de seguro que mejor se adapte para proteger tus bienes, tu vida, tu familia o tu empresa.

NUESTRA FUNCIÓN PRIMORDIAL ES ASESORAR

Por Jorge L. Zottos
Presidente de FAPASA

La principal función del Productor Asesor de Seguros (PAS) es asesorar a los clientes asegurados y por asegurar.

¿Para qué? Para que cada persona, familia o empresa pueda protegerse de las contingencias adversas que pueden sufrir a causa de la muerte,

los incendios, los robos, los daños de la naturaleza, y muchos otros imponderables de la vida.

Para lograr este objetivo, los PAS nos capacitamos anualmente, de manera obligatoria, y también elegimos capacitaciones no obligatorias que complementan nuestra formación.

Nos preparamos para detectar las reales necesidades de protección de las personas, las familias y las empresas.

Y aconsejar, orientar, acerca de cuál seguro es el más apto para tal fin.

No solo hacemos análisis de riesgo, también enfatizamos la función educativa del seguro, ya que la prevención implica enseñar a las personas a tener una actitud protagónica frente a los riesgos que enfrentan, para transferirlos o mitigarlos.

También hay que destacar que el seguro no se encarece por la intervención del PAS.

“El seguro es la forma más directa y con bajo costo para transferir el riesgo a una aseguradora para que en caso de producirse el siniestro no se vea afectado el



patrimonio de la persona o empresa asegurada”.

Al mismo tiempo, el seguro es el mecanismo solidario de protección que permite que toda la economía funcione. Sin seguros, los transportes no circularían, las fábricas no producirían. El seguro ‘cubre’ a todas las actividades. Es solidario porque muchos contribuyen (con la prima) a crear un fondo para compensar a los pocos (o muchos) que sufren una pérdida para

que, de este modo, puedan recuperarse. Esto constituye un círculo virtuoso en la economía real del país. En este marco, la Federación de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de la Argentina (FAPASA) agrupa a 22 entidades primarias a lo largo y ancho del país, de norte a sur y de este a oeste, representando a los miles de Productores Asesores de Seguros que operan en nuestra geografía.

Es una entidad federal, pluralista y

participativa que defiende el rol del productor asesor de seguros en la sociedad.

Somos el canal comercial más profesional, con presencia física en cada rincón del país, con capacitación obligatoria y control del supervisor de la actividad, y nuestra labor ha permitido a las aseguradoras ocupar la posición de liderazgo que detentan.

¡Feliz Día productores!

ALBA CAUCION
ALBA COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.
Especialistas en Seguros de Caución

Estamos donde tus proyectos nos necesitan

**BUENOS AIRES | LA PLATA | CORDOBA | NEUQUEN | POSADAS | TUCUMAN
SGO.DEL ESTERO | RESISTENCIA | MENDOZA | ROSARIO | SANTA FE**

**Línea Comercial Exclusiva 0810-999-ALBA (2522)
www.albacaucion.com.ar**

Nº de inscripción en SSN 0329 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | **SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



FALLOS JUDICIALES COMENTADOS PARA SER COMENTADOS

VARIOS FALLOS SOBRE EL TIEMPO Y LA FORMA DE CUMPLIR LA OBLIGACIÓN.

Si bien, en todos los casos, el criterio es favorable a los asegurados hay que considerar que, para arribar a ese resultado, debió mediar una acción judicial cuyas extensas duraciones conocemos. Son “victorias a lo pirro” y deslucen la imagen de la institución aseguradora.

La persistencia de un mercado que registra sostenidamente pérdidas técnicas y ganancias de inversión origina un “poco apuro para pagar” que suele exceder los casos de aquellas compañías vistas como “malas”. Podemos encontrarnos con las “buenas” también.

SEGUROS: SEGURO DE DAÑOS PATRIMONIALES. AUTOMOTORES. PRIVACIÓN DE USO. MORA DEL ASEGURADOR. INDEMNIZACIÓN. GASTOS POR PATENTES Y SEGUROS. PROCEDENCIA.

1. La ausencia, en el contrato de seguro que suscribieron las partes, de regla convencional que contemple la indemnización por privación de uso no la exime de responder por este rubro.

Ello así, por tratarse de un juicio en el que la obligación de la demandada de reparar el menoscabo se produce por efecto de la mora en el pago de la indemnización que hubiera brindado la posibilidad a la actora de adquirir otro vehículo en reemplazo del accidentado y no por el propio siniestro.

Es decir, por tratarse de un supuesto en el que el padecimiento de la demandante se origina en la falta de pago de la prestación pactada y la consecuente imposibilidad

de reemplazar el rodado siniestrado; hecho que para ella representa un perjuicio indemnizable, derivado del impedimento material de utilizar el vehículo y la obvia reducción de las posibilidades para la que estaba destinado

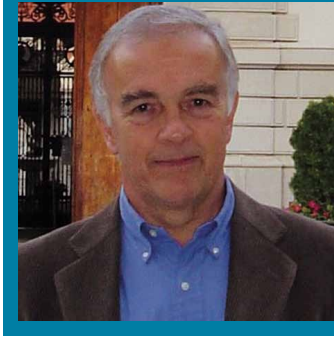
2. Procede confirmar la resolución que ordenó el reintegro solicitado por el asegurado, de las primas pagadas con posterioridad al siniestro, en el marco de una demanda en la que se reclama el cobro del seguro por destrucción total del automotor y los daños y perjuicios derivados.

Ello por cuanto resulta admisible el derecho del asegurado para recuperar los gastos que por seguro se hubieran generado durante el tiempo en que, con exceso, se vio demorado el cumplimiento por parte de la aseguradora de los deberes que se encontraban a su cargo, ya que, si bien la privación de uso determina la no erogación de ciertos gastos como combustible, lubricantes, etc., no hace lo propio con otros como los de patentes y seguros que, durante el lapso de la indebida demora, deben ser pagados igualmente pese a que para el asegurado se han tornado improductivos y que su generación no requiere prueba pues constituye un hecho notorio.

Schejtman Susana A. C/ La Meridional Cia. Argentina de Seguros S.A. S/ Ordinario. Sala - Monclá - Bargalló. Cámara Comercial: E. / Fecha: 23-08-2019

Comentario

La primera cuestión que surge en este pronunciamiento es que no basta tener en la póliza una norma de eximición de responsabilidad por la privación de uso del vehículo (que es reglamentaria) si la actuación de la Aseguradora es morosa en cumplir su obligación.



En la liquidación de un siniestro del ramo automotores, va a estar excluida la indemnización por la privación del vehículo. Pero ello se da en un contexto en que el Asegurador cumple en tiempo y forma. El fallo le dice: este reclamo no es una consecuencia del siniestro sino de la demora en que Usted ha incurrido para indemnizar.

En segundo término, el tribunal lo condena a devolver primas y determinados gastos correspondientes al período en que la demora en cumplir privó de automotor (por ende de riesgo automotor). Claro está que quien está en mora, debe afrontar las consecuencias. Ello es más exigente aún en el caso de entidades profesionales integradas a la previsión y ahorro de las personas, como las aseguradoras.

Este comentario es, en lo medular, aplicable al caso siguiente:

SEGUROS: VENCIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN DEL ASEGURADOR. MORA. EFECTOS. PRIVACIÓN DE USO.

Si bien la aseguradora invocó cierta cláusula en la que establece que "...no indemnizará los perjuicios que sufra el asegurador por la privación de uso del vehículo, aunque fuera consecuencia de un acontecimiento cubierto..."; sin embargo, en el caso, los daños por privación del uso que reclamó la accionante no se derivan de la imposibilidad de contar con el rodado a raíz del siniestro sufrido sino de la imposibilidad de adquirir un nuevo vehículo como consecuencia del estado de mora en que incurrió la accionada al negarse injustificadamente a cumplir con el pago de la indemnización prometida (CCIV 505 y 508, CCCN 730, 1738 y 1747).

Glade Graciela Beatriz C/ Seguros Bernardino Rivadavia Cooperativa Ltda. S/ Ordinario. Kölliker Frers - Uzal. /Cámara Comercial: A./ Fecha: 20190823

SEGUROS: VENCIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN DEL ASEGURADOR. MORA. EFECTOS. ACTUALIZACIÓN (ART. 50).

La queja dirigida a cuestionar que la sentencia de grado condenara a la aseguradora al pago de los intereses que devengare el monto de condena por daño emergente desde la fecha de mora hasta el efectivo pago no puede prosperar por encontrarse sustentada en argumentaciones que carecen de eficacia a los fines modificar el decisorio referido.

Es que, la circunstancia de que la compañía aseguradora pusiera a disposición de la asegurada una suma en concepto de indemnización que guarda identidad con la estipulada por las partes en la póliza para supuestos de destrucción total del vehículo afianzado, no tuvo efecto liberatorio alguno en tanto no fue acompañado de los intereses debidos a ese momento en función del estado moratorio de la empresa de seguros accionada.

Es obvio que para resultar liberatorio el desembolso referido debió producirse dentro de los plazos legales -de conformidad con lo normado por el LS 49 para supuestos como el de autos donde existió falta de pronunciamiento de la aseguradora acerca de los derechos del asegurado dentro del tiempo legal previsto por el art. 56 de la citada normativa-.

Schejtman Susana A. C/ La Meridional Cia. Argentina de Seguros S.A. S/ Ordinario. Sala - Monclá - Bargalló. Cámara Comercial: E. / Fecha: 23-08-2019

Comentario

Otro caso de rigor en el análisis de la conducta del Asegurador. Este se había dirigido al tribunal de apelación cuestionando que le aplicaran intereses sobre el capital de condena desde la mora hasta el efectivo pago, diciendo que había puesto a disposición del Asegurado el importe correspondiente a la pérdida total del vehículo. El Tribunal vuelve a establecer un criterio similar alguno de los fallos anteriores: para reclamar con derecho, quien lo haga debe haber cumplido en tiempo y forma su obligación.

"Usted, Aseguradora, puso a disposición el monto de la

pérdida total, pero lo hizo vencido el plazo para hacerlo, por lo que debió agregar a ese ofrecimiento los intereses correspondientes hasta esa fecha. Si Usted hubiera cumplido en el plazo del art. 49 LS (15 días de fijado el monto o aceptada la indemnización ofrecida) no hubiera debido intereses. Pero eso no fue lo que pasó. En consecuencia, no cumplió con su obligación ni en tiempo ni en forma.

DAÑOS Y PERJUICIOS: DAÑO MORAL. RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL. PROCEDENCIA. AUTOMOTORES. SEGUROS. SINIESTRO DE DESTRUCCIÓN TOTAL. INCUMPLIMIENTO INJUSTIFICADO.

1. Admitida que fue la demanda incoada contra una compañía de seguros por el incumplimiento del contrato de seguro que amparaba el vehículo del actor, en tanto se negó injustificadamente al pago del siniestro, resulta improcedente que la demandada pretenda eximirse de responsabilidad alegando que no existieron pruebas que demostraran el daño moral sufrido por el actor.

Ello así, pues ante la comprobación del siniestro y la configuración de la destrucción material del rodado, debió la aseguradora responder con agilidad al reclamo del actor y resarcir en tiempo oportuno del pago del rodado, lo que no hizo.

2. De manera tal, que la actitud tomada por la aseguradora demandada no significó un simple incumplimiento contractual para con el actor, sino que a ello debe agregársele el hecho de que el actor tuvo que ocurrir a la vía judicial para obtener una suma de la fue oportunamente privado.

3. Sumado a ello, la pérdida material del vehículo derivó en la privación de hacer uso del mismo por la ocurrencia del siniestro, y la incertidumbre que debió afrontar el actor respecto de su reclamo, configuraron un escenario de magnitud suficiente como para afectar la tranquilidad de espíritu del accionante e incidir, inclusive, en su vida de relación, por lo que

forzoso es conceder este rubro reclamado.

Barreiro Luciano Hernan C/ Orbis Compañía Argentina de Seguros S.A. S/ Ordinario Machin - Villanueva. /Cámara Comercial: C./ Fecha: 19-07-2019

Comentario

Siguiendo la misma senda de requerir debido cumplimiento, en tiempo y forma, las características de este caso, aquí se adiciona la condena a resarcir Daño Moral, seguramente basado en que toda la cuestión judicial se originó en una negativa totalmente injustificada a pagar.

¿Hay resarcimiento de la afección espiritual, por así decirlo, del asegurado más un castigo por el destrato proporcionado al cliente?

SEGUROS - ASEGURADOR - BENEFICIARIO DEL SEGURO - COBERTURA - SEGURO POR CUENTA AJENA.

Si el contrato de seguro lo celebró una tercera persona que no es dueña ni guardiana del vehículo, es de toda evidencia que debe aprovechar al propietario, a favor de quien se perfeccionó el contrato, conforme las previsiones del artículo 21 de la ley 17.418 de Seguros. Se trataría de un seguro de cosa y por cuenta ajena.

1. Es cierto que, en general, la omisión de demandar al asegurado impide traer directamente a la aseguradora, lo que se ha decidido por diversos fundamentos. Entre ellos, comparto que "...La accesoriedad que debe asignarse a la intervención de la aseguradora citada en garantía, desplaza la posibilidad de que pueda ser objeto de una acción directa por parte de quien pide el resarcimiento de un perjuicio sufrido; resultando ineludible para obtener su intervención en juicio que también se demande al asegurado presunto responsable del daño".

2. Más esta doctrina no resulta aplicable al supuesto

INNOVAR ES CREAR. Y TAMBIÉN CREER.
Las mejores ideas necesitan el mejor respaldo.



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 Caución.
Sin papeles, sin demoras y más seguridad.

Escaneá para
conocer más.




AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

El Producto se encuentra respaldado por la Ley N° 25.506 de Firma Digital, por el art. 288 del Código Civil y Comercial y por la Resolución SSN 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

de autos, dado que la tomadora del seguro no conducía el vehículo, ni era su propietaria ni guardiana, circunstancias que hacen que aquélla no era, ab initio, legitimada pasiva de la acción de daños que nos ocupa.

3. Luego, si se exige que ante el siniestro previsto contractualmente se demande a la tomadora del seguro para tornar jurídicamente posible la citación de la aseguradora, resultaría que ello podría suceder exclusivamente en el caso de que la misma haya conducido el automotor con el que se causó daños a terceros, lo que no es admisible ante la obvia desnaturalización del régimen de seguros.

Si por hipótesis la tomadora no utiliza el vehículo, por estar impedida, no saber conducir, etc., el seguro contratado no acarrearía responsabilidad civil de la aseguradora en ningún caso, o dicho de otro modo, el pago de la prima carecería de contraprestación, lo que no resiste ningún análisis...

4. Si el asegurador no sólo asumió la obligación contractual de mantener patrimonialmente indemne al asegurado sino que, además, hizo lo propio o legalmente debió hacerlo con el conductor del vehículo al momento del siniestro, parece obvio que no puede invocar la falta de citación de uno de los sujetos contractualmente amparados para excluirse de la cobertura que debe brindarle al otro

5. Y aún en el caso de que no conduzca la propietaria del vehículo, como sucede en la especie, esta interpretación no cede, dado que si el contrato lo celebró una tercera persona que no es dueña ni guardiana del vehículo, es de toda evidencia que debe aprovechar a la propietaria, a favor de quien se perfeccionó el contrato de seguro.

6. El art. 21 de la Ley 17418 prescribe que “Excepto lo previsto para los seguros de vida, el contrato puede celebrarse por cuenta ajena, con o sin designación del tercero asegurado. En caso de duda, se presume que ha sido celebrado por cuenta propia.....” y

el siguiente párrafo complementa la cuestión y establece que Cuando se contrate por cuenta de quien corresponda o de otra manera quede indeterminado si se trata de un seguro por cuenta propia o ajena se aplicarán las disposiciones de esta Sección cuando resulte que se aseguró un interés ajeno.

Expte.: 30764 - Liderar Cia. Gral de Seguros en J. 145.561, Mendez, Juan C/Yunez, Andrea P/Incidentes.

Fecha: 28-02-2006.

Tribunal: 2° Cámara En Lo Civil – Primera (Mendoza)

Comentario

Cuántas veces habrán escuchado hablar del seguro por cuenta ajena. Y que pocas veces lo habrán visto o necesitado.

Un tipo de contratación que suele ser más frecuente en otro tipo de seguros (como el de Transportes), aquí aparece aplicado indirectamente en un seguro de automotores.

Y cuando la aseguradora, que le otorgó cobertura a una persona que no era ni la propietaria ni la guardiana ni la conductora del vehículo, es demandada rechaza indemnizar por ese tipo de circunstancias. Con lo cual, el Tribunal le dice: si Usted aseguró cobertura para quien conducía legítimamente el seguro, no puede negarse a responder por no haberse citado a quien fuera la tomadora del vehículo. Y le señala que, al adoptar esa posición, el seguro quedaría desnaturalizado y el pago de la prima no tendría contraprestación “... lo que no resiste el menor análisis” (sic).

La utilidad del último considerando precedente, resulta de hacernos recordar o revisar uno de las disposiciones de la Ley de Seguros (art. 21), cosa que deberíamos hacer cada tanto (no sólo con ese artículo) para estar atentos y despiertos frente a situaciones que afecten a los clientes asegurados. Esos elementos son los que, verdaderamente, deben distinguir al PAS de otras vías de contratación de seguros.

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



mi futuro

TRANSFORMÁ LO QUE TENÉS
EN LO QUE QUERÉS.

Nuestros **Seguros de Retiro** son la forma ideal de ahorrar pensando en complementar tus años de retiro. Podés armar el plan que mejor se ajuste a lo que buscás, partiendo de montos mensuales mínimos, contando en todo momento con un gran respaldo.

**Ahorrá con La Segunda
y empezá a transformar tu futuro.**

**#1
VOS**

2 GRUPO ASEGURADOR
La segunda

LO PRIMERO SOS VOS