

ASEGURANDO

PRESENTE & FUTURO



DIRIGENTES DE FAPASA
HABLAN DE TODOS LOS TEMAS.
ASEGURANDO ENTREVISTÓ A SEIS
PRESIDENTES DE LAS APAS QUE
CONFORMAN LA FEDERACIÓN.



PONIENDO EN VALOR
LA PROFESIÓN
DEL PRODUCTOR
ASESOR DE SEGUROS



LA INNOVACIÓN ES UN
CAMINO, NO UNA META
MYSLER

REVISTA BIMESTRAL · AÑO 14 · Nº 61 · 2020

AL CONTRATAR UN SEGURO
CON UN PRODUCTOR ASESOR
ES MÁS SEGURO



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN
www.ssn.gub.ar 0800-666-8400

FAPASA NO SE TOMA VACACIONES
CAMPAÑA DE IMAGEN DEL PAS

Somos Berkley Argentina futuro + seguro

Crecemos: tecnología + oportunidades

Avanzamos: estrategia + innovación

Cumplimos: compromiso + valores

BiSmart
La App de Berkley



Berkley International ART S.A.

www.berkley.com.ar

Berkley International Seguros S.A.

 **Berkley Argentina ART**
| a Berkley Company

 **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



El verano es la época en la cual muchos disfrutan su merecido descanso. Pero FAPASA no se toma vacaciones. Se inició una campaña de imagen del PAS con cartelería en las principales rutas del país. Esta acción forma parte de un programa más amplio, de alcance nacional, en el que las 22 APAS que conforman la Federación están realizando comunicaciones al público de sus respectivas regiones sobre el rol del PAS en la comunidad y el mercado asegurador, resaltando su aspecto profesional, y creando conciencia aseguradora.

El 7 de febrero, una asamblea extraordinaria ratificó la solicitud de adhesión de FAPASA a COPA-PROSE, la Confederación Panamericana de Productores de Seguros. La Federación está trabajando en una nueva propuesta de capacitación para Aspirantes y PAS, que se debatirá con las autoridades del organismo de control. Al cierre de esta edición, aun no se había nombrado al nuevo Superintendente de Seguros de la Nación.

Estas y otras actividades demuestran el buen momento institucional que atraviesa FAPASA, una entidad verdaderamente federal en la cual las decisiones son tomadas por el Consejo Federal que reúne a los representantes de las 22 asociaciones que la conforman. Estas y otras noticias son reflejadas en la presente edición de Asegurando.

La Cdra. Agustina Decarre informa sobre la actividad del Centro Federal de Capacitación de FAPASA, y anticipa los planes para este año. También damos cuenta del merecido homenaje al Expresi-

dente de FAPASA, que protagonizó los destinos de la Federación durante 3 décadas, nos referimos a Jorge Luis Gambardella. El nuevo salón de reuniones del Edificio FAPASA, cito en Chacabuco 77, de la CABA, lleva su nombre.

Entrevistamos a Patricia Hereter, Presidente de AMPAS (Misiones); Pablo Ariel Castro, Presidente de APAS Mar del Plata; Luis Trinca, Presidente de APAS Chaco; Roberto Saba, Presidente de AAPAS; Mario Alberto Assenza, Presidente de APAS Santa Fe; y María Rosa Blanco, Presidente de APAS Cuyo, sobre las actividades en sus respectivas asociaciones, su opinión sobre el desarrollo del seguro en sus regiones, y rol del PAS en la sociedad.

El consultor Gabriel Mysler habla sobre innovación y sobre porque no alcanza solo con desarrollar una app para que una compañía diga que esta innovando. Luego, presentamos una columna del Dr. Fernando Mc Loughlin sobre la ampliación de la cartera del PAS a riesgos No Autos y No ART.

Daniel Rosemberg escribe sobre la actividad del Ente Cooperador Ley 22.400. En nuestra sección 'Perfiles' entrevistamos a nuestra Vicepresidenta, María Teresa 'Lala' Teves. Presentamos los datos de los balances de las aseguradoras a septiembre de 2019. Y como es habitual, las noticias del mercado, las relacionadas con la Responsabilidad Social, y la jugosa columna sobre Fallos Comentados para ser Comentados, a cargo del Dr. Eduardo Toribio.

¡Hasta la próxima!



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
Lic. Gabriel Mysler
Dr. Fernando McLoughlin

Diseño

Santiago Arce
www.santiagoarce.com

Administración

Graciela Palermo

Publicidad

Karina Mastroberardino
Jorgelina Fernández Calderón

SUMARIO



6

DIRIGENTES DE FAPASA HABLAN DE TODOS LOS TEMAS

Patricia Hereter, Pablo A. Castro, Luis Trinca,
Roberto Saba, Mario A. Assenza y María Rosa Blanco.

PONIENDO EN VALOR LA PROFESIÓN DEL PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

Agustina Decarre



12

FAPASA NO SE TOMA VACACIONES

LA INNOVACIÓN ES UN CAMINO, NO UNA META

Gabriel Mysler



26

BALANCE Y PROYECTOS DE GESTIÓN 2019 – 2020

Ente Cooperador Ley 22.400

PERFILES

María Teresa Teves



32

DIÁLOGO Y CONSENSO

Luis Donda

AÑO NUEVO, VIDA NUEVA

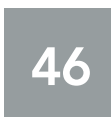
Dr. Fernando Mc Loughlin



34

A SEPTIEMBRE DE 2019, LA RENTA FINANCIERA SE DESPLOMÓ RESPECTO AL AÑO ANTERIOR

NOTICIAS DEL SECTOR



50

JURISPRUDENCIA

Dr. Eduardo Toribio

DIRIGENTES DE FAPASA HABLAN DE TODOS LOS TEMAS

ASEGURANDO ENTREVISTÓ A PATRICIA HERETER, PRESIDENTE DE AMPAS (MISIONES); PABLO ARIEL CASTRO, PRESIDENTE DE AMPAS MAR DEL PLATA; LUIS TRINCA, PRESIDENTE DE APAS CHACO; ROBERTO SABA, PRESIDENTE DE AAPAS; MARIO ALBERTO ASSENZA, PRESIDENTE DE APAS SANTA FE; Y MARÍA ROSA BLANCO, PRESIDENTE DE APAS CUYO.

LOS DIRIGENTES HABLARON SOBRE LAS ACTIVIDADES QUE SUS RESPECTIVAS ASOCIACIONES LLEVARON ADELANTE EN 2019, EL DESARROLLO DEL SEGURO EN SUS REGIONES, LAS PERSPECTIVAS PARA ESTE AÑO, Y EL ROL DEL PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS EN LA SOCIEDAD ACTUAL.

Temas:

1-¿Cuál es su balance respecto de las actividades de su Asociación en 2019?

2-¿Cómo evalúa el desarrollo del seguro en su provincia y/o región?

3-¿Cuáles perspectivas ve para el desarrollo del seguro en su región y/o provincia en 2020?-

4-¿Cómo evalúa el rol del productor asesor de seguros en la sociedad actual? ¿Cuáles acciones propone para resaltar aun más el rol y la actividad del PAS en la sociedad?



Patricia Hereter

Presidente de AMPAS (Misiones).

1- El balance de este 2019, es positivo. Fue un año de muchos cambios y de mucho movimiento para la Asociación. Ha sido un año de gran crecimiento, tanto en actividades como en cantidad de socios, lo que nos da mucha satisfacción.

Este año, por primera vez en la historia de la Asociación, se llevó a cabo la entrega de Diplomas, y para nuestra APAS ha sido de gran trascendencia estar acompañados por directivos de la SSN y de FAPASA.

Hemos iniciado el dictado de los cursos de formación a los aspirantes a productor de seguros, habiendo conformado un equipo de docentes comprometidos con la profesionalización de los aspirantes. A la vez logramos llevar el PCC a distintas localidades de la provincia como El Dorado, Oberá Puerto Rico, descentralizando Posadas, y asumiendo un gran compromiso donde AMPAS, este presente en cada rincón de nuestra provincia.

Y como broche de oro, con la ayuda financiera de FAPASA, logramos la casa propia.

2-Respecto al desarrollo del seguro en la provincia, aun falta mucho por hacer, lo cual es un compromiso asumido desde la capacitación y formación del PAS.

Debemos trabajar para desarrollar otros riesgos, dejando un poco de lado los seguros obligatorios, que se venden solos. Ahí está nuestro compromiso de brindar las herramientas

necesarias para ello. Estamos en una provincia con importante industria forestal y hay mucho por desarrollar en el rubro seguro de Responsabilidad Civil, Riesgo Ambiental, Caución, otros no menos importantes como Vida y Retiro.

3-Tenemos muchas expectativas puestas en este año que se inicia, más aun con el cambio de gobierno, lo que significa un cambio de directivos en la SSN. Estamos esperando que asuman las nuevas autoridades en el organismo de control y conocer la dirección que se dará a nuestra profesión.

4-El rol del Pas en la sociedad ha empezado a notarse. Desde que los PAS hemos incrementado nuestra profesionalización se tiene otra mirada de nosotros. En esto tiene mucho que ver el Centro Federal de Capacitación de FAPASA, que nos facilita a las APAS llegar a los colegas con una formación integral.

Creo que el camino es la profesionalización, con ello hacemos la diferencia a la hora de vender, y más aún en esta profesión de productor asesor en la que somos avasallados permanentemente.

Debemos trabajar en conjunto con la sociedad en la creación de conciencia aseguradora, y desde las asociaciones y FAPASA se esta haciendo mucho hincapié en ese aspecto, lo cual es muy positivo.

Y por supuesto para que esto sea un eslabón positivo en la actividad, no

debemos olvidarnos de darles a los colegas, principalmente a los nuevos, las herramientas necesarias para el desarrollo de la actividad y que puedan insertarse en el mercado asegurador.



Pablo Ariel Castro

Presidente de AMPAS Mar del Plata

1- Con la incorporación de nuevos miembros al Consejo Directivo en nuestra última Asamblea, hemos realizado más actividades que otros años, participando de manera colectiva en varios eventos, tanto de la Federación como de otras colegas.

2- Este último año hemos realizado la entrega de diplomas a noveles colegas por primera vez, además de una charla abierta con el ex-Superintendente de Seguros de la Nación en la cual tuvimos una nutrida asistencia de colegas, lo que demuestra el interés de los mismos en la relación con las autoridades sectoriales.

3- Este año se ha notado la retracción de la economía, ya sea en automotores por la disminución de los patentamientos, como en otros riesgos en los que se han dificultado los

aumentos de suma producidos por el efecto de la inflación, ya que los asegurados han estado muy conservadores en la asignación de sus recursos, registrando también rebajas de coberturas por otras más básicas. A pesar de este panorama, en nuestra zona, como en la mayoría de las regiones del país, tenemos que realizar un gran trabajo de concientización para elevar los niveles actuales de aseguramiento.

4- El rol del PAS es cada vez más importante, ya que el asegurado demanda inmediatez en la atención, siendo el PAS el único capacitado para hacerlo, debido a que las herramientas tecnológicas que brindan las aseguradoras, por su especificidad, hacen que el asegurado nos necesite para poder resolver los reclamos en forma efectiva. Con respecto a las acciones a realizar, este nuevo año vamos a realizar capacitaciones a nuestros colegas, fuera de los temas obligatorios pautados por la SSN, también tenemos planeado tener más interacción con actores del gobierno respecto a temas que nos atañen.

Otro hito importante para este 2020, es la realización en nuestra ciudad del CNPAS, evento en el que nos estamos preparando para recibir a colegas de todo el país, para unas jornadas de confraternización, capacitación y evaluación de nuestra realidad, en el que se emita un documento consensuado por los presentes y sea una guía para seguir avanzando en nuestra actividad los próximos tiempos.



Luis Trinca

Presidente de APAS Chaco.

1-2019 fue positivo y alentador para nuestra asociación, pues cumplimos con los objetivos que nos habíamos planteado a principios del mismo, en cuanto a lo Cursos de Capacitación, como a la Compra del terreno para nuestra Sede.

Además, porque logramos cumplir en tiempo y forma con el calendario y actividades que nos propusieron desde FAPASA durante todo el período 2019, y por el acompañamiento que recibimos de todos los PAS asociados, y los miembros Jóvenes de nuestra entidad.

Respecto a los eventos, este año se realizó por primera vez el PCC en la localidad de Sáez Peña, para nuestra asociación fue un logro importante ya que los PAS del interior siempre nos solicitaban realizar los mismos en una localidad que este en el centro de la provincia para abaratar los costos de traslados.

Escuchamos a nuestros socios y realizamos el PCC en dicha localidad.

También estuvimos presente en el Foro de Formosa, participando con más de 55 productores, y como broche de este año, se realizó la compra del terreno para construir nuestra sede social.

2- Fue un año difícil, donde la situación económica del país pegó también en nuestra actividad. La baja de coberturas fue una moneda corriente en los asegurados, pero debemos sacar lo positivo de esta situación: el mercado sigue demostrando su preferencia hacia el canal de PAS, seguimos siendo el primer eslabón de consulta dentro del ámbito del seguro.

Esto nos posiciona de una manera diferente y nos exige una mayor capacitación y estar atentos a las exigencias.

Como institución tenemos un compromiso importante, que es acompañar a los PAS en su capacitación y desarrollo, informando todos los cambios de la política aseguradora de nuestro país.

3- Si bien en los últimos años hemos sido conscientes de los avances de la digitalización, consideramos que la intermediación tiene múltiples oportunidades en el mundo online.

Por otra parte, entendemos que las perspectivas de desarrollo están sujetas a la reactivación de sector productivo en la Argentina, ya que este es un pilar fundamental para lograr un crecimiento en el merca-

do asegurador.

4- Pese a la Digitalización, la sociedad en general ha reconocido al productor asesor de seguros como un eslabón fundamental de la actividad aseguradora, ya que ofrece un asesoramiento profesional acorde a las necesidades de cada asegurado.

Asegurarse por intermedio de un PAS, garantiza a la sociedad que está trabajando con un asesor matriculado por la Superintendencia de Seguros.

Es importante tener en cuenta que el conocimiento que posee un PAS, no es el mismo que puede llegar a tener cualquier persona. Entendemos que la principal acción que debemos traccionar desde la Asociación, es la Capacitación Constante, pues genera un valor diferencial para la intermediación.



Roberto Saba

Presidente de AAPAS

1- Durante 2019 hemos cumplido con los objetivos que habíamos planteado para este año.

Hemos tenido el evento BUESEG 2019, que se desarrolló en el marco del Congreso Internacional de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros, COPA-PROSE.

Los productores de la Argentina logramos interactuar con los presidentes de las asociaciones de PAS de la región, observando como se da respuesta en cada país a las problemáticas de nuestra profesión.

2- La industria del seguro se ha visto en recesión durante 2019, acompañando a la falta de crecimiento del país. Pero tenemos fe que durante el 2020 esto se va a revertir.

3- Entendemos que, sin importar el gobierno de turno, los empresarios privados seguiremos mirando al futuro con optimismo y preparando nuestras acciones para afrontar un 2020 con crecimiento.

4- El PAS se encuentra en un cambio. Está dispuesto a profesionalizarse y capacitarse para continuar siendo el actor más importante en la cadena de comercialización.

Desde AAPAS vemos que el PAS se debe convertir en un verdadero analista de riesgos, y desde la asociación vamos a acompañar a los colegas que piensen de estas forma.

Es así como el productor asesor tendrá una actividad destacada en el asesoramiento de los diferentes riesgos que afronta la sociedad.



Mario Alberto Assenza
Presidente de APAS Santa Fe.

1- En 2019, dado al convencimiento que tenemos, hemos centrado la actividad en la profesionalización de nuestros productores, tanto en lo que se refiere a los cursos de carácter obligatorio (PCC) como los cursos voluntarios con el afán de brindar una diferencia cualitativa con los distintos canales de venta.

Por otra parte, estamos abocados a la construcción de la nueva sede, con las comodidades necesarias para la realización de nuestras tareas, tanto en lo administrativo como en lo operativo. También hemos incorporado un sistema de gestión el cual nos permitirá ser más eficientes en los controles y las repuestas a los requerimientos, poniendo nuevamente el foco en la faz comunicacional, con la incorporación de una nueva profesional en la materia.

2- Sin dudas este año que termina ha sido un ciclo extremadamente complicado en lo social y económico, circunstancias que van de la mano de nuestra profesión. Repre-

sentamos la parte centro norte de la provincia de Santa Fe con sus diferentes matices: la administración provincial ejercida desde la capital, la cuenca lechera, la importante zona agrícola ganadera, y un vasto sector comercial e industrial, aportando cada una sus matices.

Realmente esto llena de condimentos nuestra actividad y le brinda cierta complejidad que nos obliga a estar más cerca que nunca de nuestros asegurados para resguardar su patrimonio y su seguridad, optimizando sus recursos de la manera más significativa para disminuir los efectos de tan profunda crisis.

3- Estamos inaugurando una nueva gestión gubernamental que intenta mejorar este sombrío panorama. Se siente una mezcla de esperanza e incertidumbre. Es muy prematuro esgrimir pronósticos tanto en un sentido como en el otro, preferimos ser cautos y esperar el transcurrir de la gestión. Desde nuestro sector, siempre apoyamos el esfuerzo y el trabajo, y festejamos todo intento de facilitar esta labor.

4- Hoy nos toca mostrarle al mercado que no somos una opción más de venta. Que somos el único canal profesional, y para eso tenemos que estar a la altura de las circunstancias. Hoy pareciera que la única opción de venta es el menor precio sin tener en cuenta que la póliza más cara es la que no

se cobra o se cobra mal a la hora del siniestro. Y que una póliza mal comercializada transforma a un asegurado en una víctima. El PAS humaniza la relación. El PAS no es un 0800. El PAS estará cuando el asegurado lo necesite.



María Rosa Blanco

Presidenta de APAS Cuyo.

1- El balance 2019 de nuestra Asociación es muy positivo, hemos trabajado enfocando nuestro mensaje hacia la comunidad generando conciencia aseguradora y, fundamentalmente, posicionando la figura del Productor Asesor de Seguros.

Este trabajo se ha hecho a través de los medios gráficos, radiales, televisivos, y de todas las redes sociales.

Esto generó que APAS Cuyo se transforme en un referente del mercado asegurador en nuestra Región, y toda vez que surge la temática de seguros en el día a día somos consultados.

También se ha solicitado nuestra opinión en debates referidos al proyecto de la Ley de Alquileres, la Ley de Autopartes de la Provincia de Mendoza, y la Ley de Tránsito de la Provincia de Mendoza.

La lucha contra la venta ilegal de seguros nos ha llevado a trabajar junto a municipalidades de Mendoza y San Luis. Y recientemente, junto al Gobierno de San Juan se han hecho denuncias penales sobre este tema.

Además se ha realizado una amplia difusión para que la sociedad esté alerta sobre esta problemática.

Fuimos coorganizadores del 5° Congreso Argentino de Seguridad Vial, junto al Gobierno de Mendoza, la Sociedad Argentina de Evaluadores de Salud (SAES), el Consejo Federal de Inversiones, y la Asociación de Periodistas de Tránsito y Transporte de Argentina (APTTA).

Nuestra Comisión de Mujeres Productoras Asesoras de Seguros, ha tenido acciones solidarias muy importantes, donando pañales, alimentos no perecederos y ropa a entidades y personas en situación vulnerable.

Organizaron el festejo de la Semana de la Mujer y el Día del Productor Asesor de Seguros con una concurrencia de colegas muy importante.

La Comisión de Jóvenes de nues-

tra Asociación, organizó el primer campeonato de fútbol denominado Torneo COPAS con gran éxito. También tuvieron una participación muy importante interactuando con otros PAS jóvenes de distintas APAS del país.

Se realizó el programa MAPAS "Mas Apoyo para los Productores Asesores de Seguros Noveles" acerca de todo lo que necesitan saber al iniciar sus carreras como Productores Asesores de Seguros.

El geo localizador de Productores Asesores de Seguros, para socios de nuestra institución es una realidad, y se encuentra en nuestra web: www.apascuyo.org.ar/localizador/

Estuvimos en la firma del convenio del Seguro Verde entre la provincia de Mendoza y la SSN. También estuvimos representando a los PAS de la región en la firma del convenio entre la Suprema Corte de Justicia de la Provincia de Mendoza y la SRT con el propósito de continuar mejorando el servicio de justicia en el fuero laboral y que tiene por objetivo la creación del Cuerpo Auxiliar Oficial de Peritos del Fuero Laboral y de un Fondo de Financiamiento de Honorarios de Peritos.

Concurrimos a todos los eventos realizados por FAPASA y otros actores del mercado asegurador, realizados en distintas partes del país.

Estuvimos en la inauguración de

la segunda oficina de la SSN en el interior del país que va a funcionar en Mendoza.

COPAPROSE / Bueseg 2019 fue un evento al que concurrimos representados por PAS de nuestra Región.

Uno de los hitos como asociación más importantes del 2019, fue la apertura de la Delegación San Luis de APAS Cuyo. Nos quedan muchas cosas por difundir, y vamos a seguir trabajando.

2- El desarrollo de la actividad aseguradora en nuestra región, tiene un potencial enorme. Todavía está en pañales la diversificación y crecimiento de nuevas coberturas.

Necesitamos dar un paso muy importante en el desarrollo profesional de los PAS, y estamos convencidos que el camino son las Especializaciones en diferentes riesgos, para ser analistas eficientes y poder crecer como mercado asegurador.

Depende del compromiso de nuestros dirigentes el tener la visión de futuro cercano para brindar esta salida. La cual no solo será beneficiosa para los PAS, las Aseguradoras, sino que para todo el mercado.

3- Sin dudas que estamos muy sensibles a la actividad económica, pero ello no implica que no se puede crecer. Solo necesitamos el empuje y los incentivos necesarios

para poder hacerlo. Y con esto no me refiero a “premios o regalos”, me refiero a una capacitación eficiente, seria y profesional.

4- Tenemos que seguir trabajando para que el Productor Asesor de Seguros sea necesario a los ojos de la sociedad.

También el PAS debe tomar la responsabilidad para afrontar este desafío. Todo cambio no es solo responsabilidad de la dirigencia, también es de los dirigidos.

Trabajar con la comunidad en forma integral creando conciencia aseguradora, y el rol del productor asesor de seguros este será nuestro objetivo fundamental.

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.



ASOCIACION DE ORGANIZADORES
DE SANCOR SEGUROS



www.aoss.com.ar

PONIENDO EN VALOR LA PROFESIÓN DEL PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

LA CDRA. AGUSTINA
DECARRE, COORDINADORA
DEL CENTRO FEDERAL DE
CAPACITACIÓN DE FAPASA,
INFORMÓ SOBRE LAS
NOVEDADES 2020.

La actividad del Centro Federal de Capacitación de FAPASA iniciará los cursos en marzo de este año. Mientras tanto, estamos trabajando en una propuesta de contenidos, renovando nuestra oferta académica, y esperando que se defina la nueva conducción política de la Superintendencia de Seguros de la Nación a efectos que el organismo redacte el manual de procedimientos 2020.

Queremos trabajar en conjunto para construir juntos una propuesta interesante para el PAS.

El Centro Federal está trabajando con un grupo de docentes que conforman el cuerpo estable de asesores del Centro Federal y de FAPASA, con los cuales estamos analizando el material, el analítico, proponiendo algunos cambios que entendemos pueden servir para ayudar al aspirante y darle mayores herramientas al productor, poniendo en valor la profesión del productor asesor de

seguros jerarquizando y profesionalizando los conocimientos que necesita para salir al mercado y estar competitivos.

Objetivos

Los objetivos del CFC son dos, y muy claros.

En cuanto al PCA, el cuerpo estable de docentes y asesores trabajan para mejorar la oferta educativa que tenemos para 2020 para los aspirantes a productores.

Sabemos que por el Centro Federal pasa el 70% de la capacitación del mercado para los aspirantes y desde este lugar entendemos que somos protagonistas en la formación de los productores asesores de seguros del país.

Este protagonismo refuerza el compromiso para trabajar con una propuesta de calidad, que se supera año a año.



Estamos trabajando en eso, en mejorar todo el tiempo los manuales, hacerlos mucho más amigables, más modernos, más atractivos para las personas que se están insertando en la profesión.

Y el segundo objetivo, se refiere al PCC: si bien el temario surge de la resolución de la Superintendencia de Seguros, desde FAPASA y las primarias que la integran, nos proponemos que el productor de

seguros sea protagonista de su formación. En este sentido, hicimos una encuesta en todo el país sobre las necesidades de formación que tienen los productores en cada región.

Esto datos nos permitirán analizar la posibilidad de realizar capacitaciones regionales, referidas a temas puntuales, desarrollando productos específicos para cada región, que brinden al productor

herramientas para hacer crecer el mercado asegurador. Para alcanzar estos objetivos, el productor tiene que estar capacitado.

Esto es fundamental para incrementar la conciencia aseguradora, informando acerca de aquello que podemos cubrir y cómo hacerlo. Siempre de la mano del productor asesor, que es el canal profesional por excelencia.

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

Todavía estás a tiempo!!!

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

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

LA EQUITATIVA
COMPAÑIA DE SEGUROS

FAPASA NO SE TOMA VACACIONES

LANZAMIENTO
DE UNA CAMPAÑA
PUBLICITARIA EN VÍA
PÚBLICA DE IMAGEN
DEL PAS Y ASAMBLEA
EXTRAORDINARIA



Siempre activa, FAPASA continúa sus iniciativas para fortalecer el rol del PAS en el mercado e incrementar la conciencia aseguradora.

En este marco, FAPASA ha lanzado una campaña de imagen con centro en el rol que desempeña en la sociedad del Productor Asesor de Seguros.

La misma tiene por objetivo reforzar la imagen del PAS mediante piezas gráficas de cartelería en vía pública, y ubicadas estratégicamente en las principales rutas del interior del país.

En conjunto con cada Asociación del país, se inició esta campaña de concientización sobre el rol del PAS, único profesional del sector capacitado para asesorar y dar respaldo al

patrimonio y la vida de las empresas y personas aseguradas.

Hasta ahora se han colocado carteles (como el que acompaña esta nota) en la ruta nacional 7, kilómetro 255, llegando a Junín. También en la Ruta 2, 9, y en la autopista Rosario-Santa Fe.

COPAPROSE

Además, el 7 febrero se llevó a cabo la Asamblea Extraordinaria para ratificar la decisión política de ingreso a COPAPROSE (Confederación Panamericana de Productores de Seguros) tomada por el Consejo Federal. Si bien FAPASA ya inició los trámites de adhesión ante la mencionada Confederación, la decisión se plasmará en una asamblea, como lo determinan los estatutos de la federación. ■



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

FAPASA CIERRA UN GRAN AÑO CON BUENAS PERSPECTIVAS PARA 2020



Intensa actividad de la Federación hacia el final del año: se puso en marcha una Mutual; se reafirma la adhesión a COPAPROSE; si todo sale como se espera, habrá un gran beneficio para los PAS que cursan el PCC; se rindió homenaje al ex-

presidente Jorge Gambardella; y se estableció un protocolo de denuncias para combatir la venta ilegal de seguros.

El pasado lunes 16 de diciembre, siendo las 15 horas, se constituyó

mediante el Acta correspondiente la Asamblea fundacional de la Asociación Mutual de Productores Asesores de Seguros de la Argentina, AMUPASA.

Así, la Federación ha creado su

propia Mutual. La misma está integrada por dirigentes de FAPASA. De hecho, la primera Comisión Directiva de la mutual está conformada por los integrantes de la Comisión Directiva de FAPASA.

Entre las actividades de AMUPASA se destacan el Turismo y la Capacitación, en línea con los requisitos que establece el INAES (Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social).

Uno de los objetivos de la Federación es lograr que, a través de la Mutual, se conforme un Fondo Compensador para beneficio de los socios de las 22 asociaciones que integran FAPASA.

Se trata de nada menos que la herramienta para complementar los ingresos de nuestros colegas que piensan en el futuro retiro de la actividad.

Dado que el Fondo requiere de un período inicial de acumulación de primas, los cálculos actuariales efectuados nos llevan a suponer que los primeros beneficiarios serán aquellos PAS que hoy tienen menos de cuarenta años de edad.

COPAPROSE

FAPASA fijó fecha para la realización de una Asamblea Extraordinaria para reafirmar formalmente la decisión de adherirse a la Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE), trámite iniciado el 19 de noviembre del presente año.

La Asamblea Extraordinaria se realizó el 7 de febrero de 2020.

Se estima que COPAPROSE analizará la incorporación de FAPASA en su Congreso Regional a llevarse a cabo en Honduras, en abril de 2020.

Capacitación 2020

El Consejo Federal de FAPASA se reunió el martes 17 diciembre. Uno de los temas tratados fue la propuesta de capacitación 2020 que se elevará a consideración de las nuevas autoridades de la Superintendencia de Seguros de la Nación.

Se decidió proponer que se continúe con el esquema de dos cursos de PCC anuales, tal como sucedió en 2019.

Asimismo, se propondrá que el temario de los cursos se enfoque más en aspectos prácticos de la actividad que en los teóricos.

Se propondrá una agenda de temas más cercana al día a día de la actividad del PAS y con acento en el desarrollo de ramas que no están tan desarrolladas como Caución, y Transportes, entre otras.

La mencionada propuesta de temario se encuentra en plena elaboración.

A su vez, se evaluó la posibilidad de ofrecer los cursos de PCC a COSTO CERO para los colegas afiliados a las 22 asociaciones que conforman la Federación. Es decir, los socios de las APAS no pagarían el costo de los PCC durante 2020 porque FAPASA y sus asociaciones se harían cargo del costo del mismo.

De todos modos, cabe aclarar que esta iniciativa depende de la autorización del Reglamento de Capacitación 2020 que es potestad de la SSN.

Protocolo de denuncias ante venta ilegal de seguros.

El Consejo Federal reunido ese mismo día, también definió un protocolo de actuación de las APAS para la recepción de denuncias originadas en la venta ilegal de seguros en distintos lugares del país.

En el marco de la lucha de la Federación y sus 22 asociaciones contra dicha operatoria ilegal y las malas prácticas en el mercado, se estableció un protocolo para recepcionar las denuncias de los damnificados, quienes podrán acercarse a las 22 entidades primarias.

El mecanismo de trabajo indica que la denuncia deberá ser analizada por la APAS y el cuerpo de asesores de FAPASA para determinar la viabilidad de formalizar las denuncias pertinentes en los distintos ámbitos judiciales y administrativos del Estado.

El objetivo es que las denuncias tengan un seguimiento buscando condenar a los infractores.

Como se observa, la Federación esta más activa que nunca, poniendo en juego todos sus recursos y capacidades propias de una entidad auténticamente federal, que vela por los derechos de los PAS, de los asegurados, fomentando la capacitación y profesionalización de los colegas.

SE INAUGURÓ LA SALA DE REUNIONES 'PRESIDENTE JORGE L. GAMBARDELLA' EN EL EDIFICIO FAPASA



El martes 17 de diciembre a las 14,30 hs, quedó inaugurada la Sala de Reuniones **Presidente Jorge L. Gambardella**, en la planta baja del Edificio FAPASA, ubicado en Chacabuco 77 de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. De esta manera, FAPASA rindió homenaje a la labor gremial de este reconocido dirigente que fue protagonista de los destinos del movimiento de PAS durante 3 décadas.

En la ocasión, también se reconoció

la tarea dirijencial de dos de los líderes de nuestra querida APAS Santa Fe: Nory Cavia y Jorge Rapela.

El acto contó con la presencia de los presidentes de las cámaras aseguradoras: Gonzalo Santos, Presidente de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros; Julián García, Director Ejecutivo de Aseguradores del Interior de la República Argentina; Alfredo González Moledo, Presidente de la Asociación Argentina de Cooperativas y Mutualidades de

Seguros (junto a su Gerente General, la Sra. Mónica Spadavechia); y Carlos Grandjean, Presidente de la Asociación de Aseguradores Argentinos.

También estuvieron presentes los miembros de los tres Consejos de FAPASA (el Consejo Honorario, el Consejo Federal y el Consejo Ejecutivo), productores asesores, empleados y cuerpo de asesores de la Federación, del Ente Cooperador Ley 22.400, y la prensa especializada.

SEGURIDAD VIAL RECOMENDACIONES DE FAPASA



FAPASA reitera las normas y recomendaciones para salir a la ruta ante la temporada de verano

La Federación de Asociaciones de Productores de Seguros de Argentina (FAPASA), que trabaja, a través de convenios, con diversas entidades especializadas en seguridad vial tales como CESVI, recordó los principales aspectos a considerar para circular en ruta de manera segura, frente al mayor movimiento vehicular que suele darse durante el período estival.

Según el comunicado que difundie-

ron, “lo más importante a la hora de conducir es contar con la documentación obligatoria, esto es: Licencia Nacional de Conducir vigente; Documento Nacional de Identidad; cédula verde del auto; cédula azul si conduce un vehículo que no es de su propiedad y la cédula verde se encuentra vencida”.

También explicaron que el conductor debe tener en su poder “póliza de seguro del vehículo; última patente paga; grabado de autopartes (obligatorio en la Ciudad de Buenos Aires, Provincia de Buenos Aires y Mendoza); Verificación Técnica Vehicular si el vehículo está radicado en una jurisdicción que la exija, y cédula amarilla en caso de vehículos equipados con GNC”.

Indicaron que “se debe considerar además del seguro obligatorio por

ley, la adopción del servicio adicional que genera al asegurado características previsionales y preventivas a fin de dar debida cobertura por riesgos adicionales, como por ejemplo los daños que a terceros pueda ocasionar con su vehículo, frente a efectos climáticos extraordinarios o ante robos totales o parciales”.

Finalmente, sostuvieron que “el grabado de autopartes es importante para reducir el mercado ilegal, que tiene productos de dudosa procedencia. Esta es una medida que busca disminuir los robos de autos que, con gran violencia, terminan en desarmaderos ilegales”.

El trámite es sencillo y por única vez. Para autos de la Ciudad de Buenos Aires se puede consultar llamando al 147 y para la Provincia de Buenos Aires al 0800-444-0018.



Conducción: Fernando G. Tornato y Marcelo E. Deve



TIEMPO DE SEGUROS

El programa radial del sector asegurador



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

RADIO ARGENTINA AM 570

Un equipo con experiencia y trayectoria

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



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

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



Asunción nueva Comisión Directiva

El 21 de noviembre en la sede de calle Gutierrez 520, la Comisión Directiva oficializó a los nuevos integrantes de la mesa ejecutiva y la renovación de cargos que ya vienen trabajando junto a María Rosa Blanco.

Para los próximos años los productores que se suman a la mesa de dirigentes son: **Antonio Roco**, Vocal Titular Primer; **Carlos Castro**, Vocal Titular Segundo; **Virginia Illanes** Vocal Titular Tercero; **Lorena Romeo**, Vocal Suplente Segundo; Mientras tanto **Silvina Sánchez**, Secretaria de Actas, y **Graciela Rufino**, Protesorera, renuevan sus cargos y continúan en el directorio.

Capacitaciones

El pasado viernes 22 de noviembre, en el Hotel Montañas Azules, se realizó la capacitación no obligatoria que APAS Cuyo organizó junto a Previnca Seguros y Alba Caución, sobre Seguros de Caución y Personas.

Los disertantes fueron **Diego Brun** y **Miguel Catalán**.

La charla contó con una importante participación de PAS interesados en aprender estas nuevas modalidades de negocio.

También acompañaron a María Rosa Blanco, **Daniel Mejorada**, Gerente Comercial de Previnca Seguros, y **Claudia Davecchi**, de Alba Caución.

Campaña solidaria

La Comisión de Mujeres de APAS CUYO realizó la entrega de pañales donados por los PAS que asistieron a los cursos y capacitaciones del año 2019, al Hospital Carrillo de Las Heras.

También se entregaron bolsones de ropa en buen estado y alimentos no perecederos.

Las donaciones fueron recibidas por el Director Dr. Diego Irigo. Asistieron y la entrega la llevó a cabo Claudia Cruz, Secretaria de APAS Cuyo, Graciela Rufino Protesorera, Silvina Sanchez Secretaria de Actas y la PAS Beatriz Iantanos.

Y el pasado 29 de noviembre se realizó la donación, por parte de los PAS, de alimentos no perecederos y de distintos artículos de limpieza al proyecto "AGUILA" de Viviana Fornes, refugio para adultos mayores en situación de calle.

La colecta estuvo organizada por la Comisión Directiva de APAS Cuyo y la Comisión de Mujeres de San Juan.

Las PAS responsables fueron **Virginia Illanez**, **Maira Fernández**, **Beatriz Miranda**, **Zulma Balat**, **Viviana Mabel Millan**.



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 SA.**

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

www.fedpat.com.ar



LA INNOVACIÓN ES UN CAMINO, NO UNA META

LA VIDA CAMBIA A UNA VELOCIDAD QUE MUCHAS VECES NOS DEJA PARALIZADOS. NO ESTAMOS PREPARADOS PARA CAMBIOS EXPONENCIALES. NOS CUESTA ADAPTARNOS A CAMBIOS DISRUPTIVOS, NUESTRO CEREBRO ESTÁ PREPARADO PARA EVOLUCIONAR DE MANERA INCREMENTAL Y NO POR SALTOS...

Por un lado nos parece que todo está modificándose a diario y por otro que las novedades están desde siempre... una paradoja de los cambios exponenciales y permanentes.

¡Los cambios son vertiginosos!

Nos cuesta ver que están llegando, y cuando lo podemos ver ya están instalados. Netflix, que incluso está en los controles remotos de los televisores y que nos parece una cosa de toda la vida, ¡llegó a América latina en 2011! ¡No pasaron diez años! ¡Y nos parece que siempre estuvo! ¿Podemos ver lo disruptivo del cambio?

En 2007 (hace solo 13 años. Apple lanzaba el iPhone y comen-

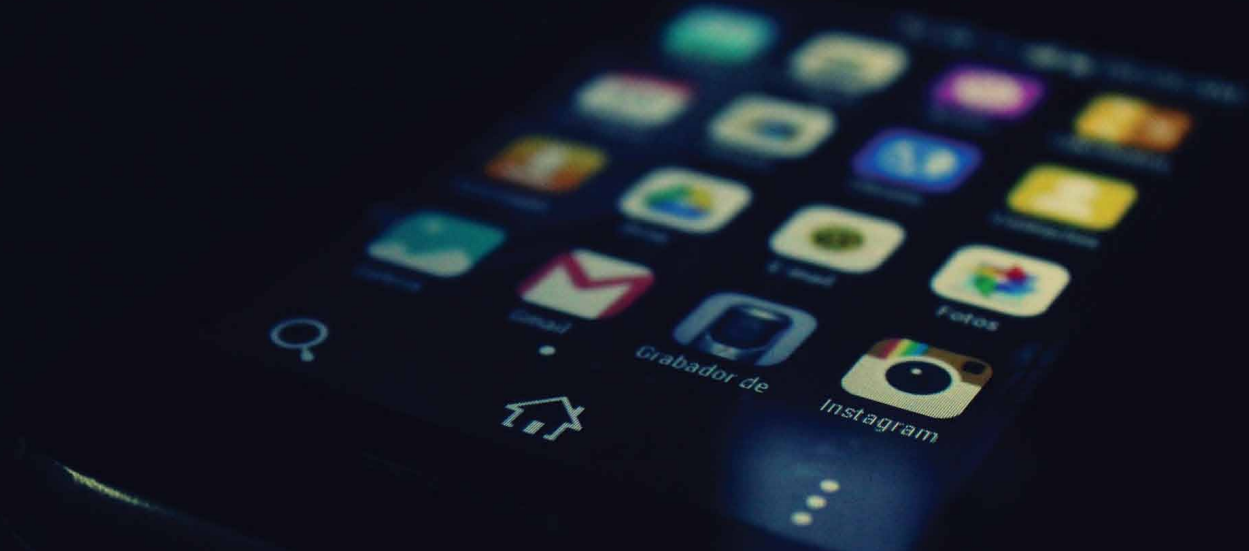
zaba a hablarse de teléfonos inteligentes. Nuestra vida sería muy diferente sin el Smartphone y no concebimos nuestra existencia sin él, pero es algo muy reciente y su impacto fue determinante.

La historia se acelera como nunca antes.

Los Productores Asesores de Seguros y la innovación

Cuando como productores nos planteamos la innovación, nos ponemos ante la necesidad de incorporar tecnología y cambiar nuestra percepción del negocio.

El problema surge de lo radicales que son muchos de estos cambios que deberíamos hacer y de nuestra natural reacción (y rechazo. al



cambio. Innovar en Seguros implica un cambio de mentalidad que incluye:

- 1. Entender al nuevo cliente digital.**
- 2. Aceptar nuestra resistencia al cambio.**
- 3. Comprender los nuevos usos y hábitos de compra de los clientes.**
- 4. Convertirnos en parte del tejido digital.**
- 5. Trabajar sobre nuestra cultura de trabajo y dinámica interna.**
- 6. Incorporar tecnología como herramienta fundamental de servicio, precisión, velocidad y**

reducción de costos.

7. Sumergirnos en el mundo InsurTech, buscando sinergias y colaboración.

8. Abrazar sin miedo el nuevo ecosistema del seguro.

Cada uno de estos ocho ítems, nos permitiría escribir una nota más extensa que esta. Lo importante, al menos para comenzar, es conocerlos, empezar a trabajar en ellos y poder encontrar la punta de nuestro ovillo. Aquí pongo el acento en la palabra “nuestro” propio ovillo.

Cada productor, organizador o bróker tiene que hallar su propia fórmula. No hay un remedio único y uniforme. Tampoco hay un camino único para recorrer. Lo

importante es comenzar a analizar, evaluar, decidir y poner manos a la obra en un trabajo que solo tiene comienzo, pero no final. La innovación es un camino, no una meta.

El camino de la Innovación

Cuando comenzamos el camino de la innovación, son muchos los errores que podemos cometer en el camino:

- 1. Convencernos de que somos inmunes a los cambios y que a nosotros no nos afectarán.**
- 2. Creer que si nos fue bien por mucho tiempo, seguirá así la tendencia.**
- 3. Desarrollar una APP y ponernos la cucarda de “soy digital”.**

4. Negar que nuestro cliente ya cambió.

5. Confundir lo que nosotros creemos que tiene valor, con lo que el cliente valora y por lo que está dispuesto a pagar. Me gustaría detenerme en este último punto. Habitualmente cuando le pregunto a un productor por que le compran sus clientes, la respuesta es: “Porque confían en mí y porque los asesoro.”

La primera parte de la respuesta es en la que debemos trabajar y ahondar: La relación con el cliente.

El cliente digital - mucho más que antes- exige, pide y espera que lo conozcamos, que sepamos de él, que lo involucremos en las decisiones y que entendamos sus necesidades. La confianza es mucho más importante que cualquier otro factor, pero a la vez infinitamente más desafiante. Se gana en años, se pierde en un instante.

Mientras el cliente no tuvo más opción que comprar seguros a través de un PAS, ser el productor de confianza significaba muchas veces ser el productor que conoce, el que le recomendó un amigo o el que tenían sus padres.

La pregunta típica entre personas que debían asegurar un bien era: “¿conoces algún productor de confianza?” Aquí era el momento donde le llegaba al PAS una llamada del amigo de un cliente y comenzaba a trabajar con él. Por lo

ME GUSTA MUCHO REPETIR UN AXIOMA QUE CIRCULA POR EL MUNDO DE LOS PRODUCTORES DE SEGUROS HACE AÑOS Y QUE NO SIEMPRE RECORDAMOS: LOS PRODUCTORES DE SEGUROS NO VENDEN SEGUROS A SUS CLIENTES, LOS PRODUCTORES DE SEGURO COMPRAN SEGUROS PARA SUS CLIENTES.

general no buscábamos a los clientes, ellos nos buscaban a nosotros.

El mundo cambió y sigue su camino de vertiginoso cambio constante. Mercado Libre es solo un ejemplo entre muchos.

Con una mano en el corazón...

¿Comparamos una plancha más cara en un local de electrodomésticos porque nos da confianza o la pedimos con entrega a domicilio en Mercado Libre de un vendedor con excelente reputación a un precio más bajo?

Cada vez más el comprador se empodera y conoce tanto o más de los productos y servicios que quien los ofrece. La asimetría de la información desaparece en gran manera con la información disponible en Internet.

Es aquí donde las palabras “asesoramiento” y “confianza” deben distinguirse y no confundirse. Se-

guramente en un futuro sigamos vendiendo por la confianza y no tanto por el “asesoramiento”.

La confianza deberá mutar de decirle al cliente lo que debe comprar, a ayudarlo a comprar mejor, conociéndolo y acompañando sus decisiones.

No vendemos seguros. Compramos seguros para nuestros clientes.

Me gusta mucho repetir un axioma que circula por el mundo de los productores de seguros hace años y que no siempre recordamos: Los productores asesores de seguros no venden seguros a sus clientes, los productores asesores de seguro compran seguros para sus clientes.

Aquí está el mayor desafío y el valor de la producción de seguros: en función de cada cliente, de cada momento del cliente, de cada circunstancia del mercado, acompañar al cliente cuidando su seguridad, ofreciendo los seguros más adecuados, al precio correcto y de la aseguradora indicada.

Se vuelve fundamental poder informar no solo que cubre un seguro, sino sus exclusiones, y detalles que muchas veces pueden ser pasados por alto por nuestros clientes y, en función de conocerlos y saber cuáles son sus puntos de dolor y prioridades, poder ayudarlos a comprar el seguro que más se adapta a ellos.



El desafío 2020

Cada nuevo año es una nueva oportunidad de replantearnos el Norte y las metas. Siempre es una buena recomendación proponernos metas realistas, pero incrementales.

El camino se va haciendo paso a paso, pero es necesario decidir empezar a caminar, entendiendo que un presente cómodo es una oportunidad de evolucionar y aprovechar nuestra posición o el riesgo de “comprarnos” que los demás se equivocan y seguir sin cambios.

Los productores como conjunto deben invertir en profundizar el dialogo con el cliente, ser más que un costo en la cadena de valor. Invertir en capacitación es vital, no solo de herramientas tecnológicas, sino también de las nuevas tendencias y por sobre todo de inten-

EL CLIENTE DIGITAL - MUCHO MÁS QUE ANTES- EXIGE, PIDE Y ESPERA QUE LO CONOZCAMOS, QUE SEPAMOS DE ÉL, QUE LO INVOLUCREMOS EN LAS DECISIONES Y QUE ENTENDAMOS SUS NECESIDADES. LA CONFIANZA ES MUCHO MÁS IMPORTANTE QUE CUALQUIER OTRO FACTOR, PERO A LA VEZ INFINITAMENTE MÁS DESAFIANTE. SE GANA EN AÑOS, SE PIERDE EN UN INSTANTE.

tar sacarnos los viejos paradigmas y verdades reveladas de que sí así fue, así siempre será.

Volver a capacitarnos en ventas es un desafío prioritario en 2020. ¡Un PAS es un vendedor! Un vendedor no es quien pide que le com-

pre, sino quien ofrece soluciones que se ajustan a las necesidades del cliente generando un vínculo dinámico y positivo.

En mundo de la banca y el seguro están mutando. Nuevas necesidades, nuevas generaciones de usuarios, nuevas expectativas, nuevos competidores, nuevos paradigmas y nuevas exigencias llegan con el cliente digital. Me gustaría agregar: Nuevas oportunidades.

Nuevas oportunidades para quienes se animen al cambio, a vender y no a esperar que les compren, a quienes se capaciten y evolucionen, a quienes hagan de sus clientes el foco de su negocio y no teman acercarse a él e involucrarlo en las decisiones.

El futuro es hoy y comenzó ayer. Subámonos a la ola, tenemos todo por ganar.



**Sponsor Oficial de
Las Leonas y Los Leones**



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

Nº de Inscripción en SSN:
402

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

BALANCE Y PROYECTOS DE GESTIÓN

2019 – 2020

EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL ENTE COOPERADOR LEY 22.400, REALIZÓ UN BALANCE DE LO ACTUADO EN 2019 Y ANTICIPA NUEVOS CURSOS PARA 2020.

Durante este segundo año de gestión, además de los cursos e-learning obligatorios, se pusieron a disposición de todos los Productores Ase-

sores de Seguros del país en nuestra nueva plataforma educativa, 10 cursos totalmente gratuitos, los mismos trataron los siguientes temas:

ASESORAMIENTO PROFESIONAL EN EL ÁMBITO DEL SEGURO Y RESPONSABILIDAD DEL PAS.

EL PAS Y EL ASESORAMIENTO EN SINIESTROS.

INTRODUCCIÓN AL MARKETING DIGITAL.

MANEJO DE OBJECIONES, NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE VENTAS.

TÉCNICAS DE INDAGACIÓN EN VENTAS.

TODO RIESGO OPERATIVO.

SEGUROS DE TRANSPORTE.

SEGUROS DE RETIRO.

SEGUROS AGRÍCOLAS.

LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIACIÓN DEL TERRORISMO (UIF).

En otro orden, y conjuntamente con la Superintendencia de Seguros de la Nación, se tomaron exámenes en toda la Argentina para aspirantes

a la matricula de Productor Asesor de Seguros. En el siguiente cuadro los resultados de los mismos.

RESULTADOS DE LOS EXÁMENES PCA DE TODO EL AÑO 2019 DISCRIMINADOS POR PROVINCIA

PROVINCIA	INSCRIPTOS	APROBADOS	DESAPROBADOS	% APROBADOS	% DESAPR.
CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES	2,184	1,087	1,097	49.8	50.2
BUENOS AIRES	424	271	153	63.9	36.1
CATAMARCA	36	20	16	55.6	44.4
CHACO	146	77	69	52.7	47.3
CHUBUT	33	18	15	54.5	45.5
CORDOBA	290	201	89	69.3	30.7
CORRIENTES	47	30	17	63.8	36.2
ENTRE RIOS	237	136	101	57.4	42.6
FORMOSA	41	18	23	43.9	56.1
LA PAMPA	21	14	7	66.7	33.3
MENDOZA	396	237	159	59.8	40.2
MISIONES	75	40	35	53.3	46.7
NEUQUEN	61	30	31	49.2	50.8
SALTA	145	49	96	33.8	66.2
SAN JUAN	66	35	31	53.0	47.0
SAN LUIS	12	6	6	50.0	50.0
SANTA FE	405	225	180	55.6	44.4
SANTIAGO DEL ESTERO	47	25	22	53.2	46.8
TUCUMAN	91	59	32	64.8	35.2
TOTAL	4,757	2,578	2,179	54.2	45.8

Nuestro propósito para este nuevo año es seguir sumando en la capacitación de los PAS.

Para ello en el próximo mes pondremos a disposición un nuevo curso en la Plataforma sobre seguros para Consorcios, según el siguiente detalle:

Temario:

Consorcios

- Aspecto Legal: Nuevo CCyC – Ley Propiedad Horizontal. Desarrollar el ordenamiento jurídico vigente.

- Aspecto Convencional, Reglamento y Seguros. La primacía de los aspectos convencionales sobre la normativa general como ley individual entre las partes.

- Práctica profesional: Debilidades y Oportunidades.

- Proyección: Oportunidades para mercado asegurador. El productor como principal canal de comercialización, el asesoramiento profesionalizado a los fines de descubrir nuevos nichos para explotar.

Los docentes a cargo del mismo son las abogadas: Dra. María José Argüello y Dra. Sandra Del Valle Allegan.

PERFILES

MARÍA TERESA 'LALA' TEVES

EN ESTA ENTREVISTA,
LA VICEPRESIDENTA
DE FAPASA HABLA DE
LA PROFESIÓN, DE SU
FAMILIA, DE SUS GUSTOS
Y DE SU HISTORIA.

Revista Asegurando (R. A.):
¿Cuándo se vinculó por primera vez con APAS Santiago del Estero?

María Teresa Teves (M. T. T.):
Casi en forma inmediata después de haber obtenido mi matrícula profesional.

Fue por la invitación de un dirigente, socio fundador de APAS Santiago del Estero.

Así comencé a trabajar en la institución y aprendí la importancia de la misma para velar por los derechos de cada PAS.

R. A.: ¿Cómo está formada su familia?

M. T. T.: Por mi esposo, Juan, desde hace 38 años, mis hijos Juan Manuel, Ramiro y Lucía, y

mis tres nietos, que son mi felicidad plena.

R. A.: ¿Por qué se decidió a ser PAS?

M. T. T.: Comencé en venta directa para una organización santiagueña.

Ahí me enamoré del Seguro de Personas y en cuanto hubo la oportunidad de capacitarme para obtener mi matrícula lo hice, diversifiqué mi cartera y seguí trabajando en lo que me gusta y atrapa todos los días.

R. A. :¿Cómo ve la situación actual del productor asesor de seguros en la Argentina?

M. T. T.: Es verdad que nuestro país no atraviesa por su mejor momento económico.



Si bien esto nos afecta, como a todos, creo que es el momento de sacar todas nuestras capacidades y nuestro conocimiento para asesorar y guiar a nuestros clientes.

Los Productores Asesores de Seguros estamos capacitados para modificar las coberturas y tratar de hacer que funcionen de la mejor manera ante las dificultades.

Es un momento difícil, no lo voy a negar, pero también es el momento de salir renovados de esta situación.

R. A.: ¿Qué opina de la Justicia argentina?

M. T. T.: En los últimos 15 años, se modificaron muchas leyes, pero aún falta mucho por hacer.

“TENGO UNA FAMILIA COMO TANTAS OTRAS, CON SUS COSAS, PERO ES LO QUE LA HACE INVALORABLE. MI FAMILIA ES LO QUE ME DA EL EQUILIBRIO PARA HACER LO QUE ME APASIONA”

Los empleadores tienen que sentirse respaldados cuando toman un seguro que es obligatorio por ley, y tienen que sentirse cubiertos, sin pensar que se les reclamará otra indemnización por otra vía.

R. A.: ¿Qué representa para Ud. su familia?

M. T. T.: Lo es todo. Sin ellos no podría ser lo que soy.

Tengo una familia como tantas

otras, con sus cosas, pero eso es lo que la hace invaluable. Mi familia es lo que me da el equilibrio para hacer lo que me apasiona.

R. A.: ¿Cómo ve el desarrollo de las mujeres profesionales?

M. T. T.: Este es el momento de desarrollarnos profesionalmente. Se están promoviendo situaciones para que así sea.

Las mujeres de todas las edades están expresando sus necesidades y demostrando sus capacidades cada vez más.

Esto se da en todas las actividades, incluso en política.

Una mujer de mi provincia está ocupando el cargo de Presidenta Provisional del Senado de la Nación.

R. A.: ¿Hay más mujeres en el seguro?

M. T. T.: Sí. Las mujeres estamos rompiendo con ciertas estructuras. Antes, la nuestra era una profesión claramente masculina.

Hoy muchas mujeres encuentran en la profesión de PAS una actividad en la que pueden desarrollarse y manejar sus tiempos con libertad.

R. A.: ¿Qué caracteriza a la actividad del PAS?

M. T. T.: No somos los únicos que comercializamos productos intangibles, pero sí somos los únicos que estamos capacitados y matriculados para ello, y para trabajar de manera personalizada con las necesidades de nuestros clientes, analizar las probabilidades de riesgo y ofrecer la mejor cobertura.

RA: Si no fuera PAS, ¿qué actividad le hubiera gustado realizar?

M. T. T.: Me hubiera gustado ser Historiadora o Socióloga.

Siempre me interesó estudiar historia, y también observar como nuestro pasado nos va marcando el presente.

R. A.: ¿Cuáles son sus responsabilidades en FAPASA?

M. T. T.: Tener contacto directo

“LAS MUJERES ESTAMOS ROMPIENDO CON CIERTAS ESTRUCTURAS. ANTES, LA NUESTRA ERA UNA PROFESIÓN CLARAMENTE MASCULINA. HOY MUCHAS MUJERES ENCUENTRAN EN LA PROFESIÓN DE PAS UNA ACTIVIDAD EN LA QUE PUEDEN DESARROLLARSE Y MANEJAR SUS TIEMPOS CON LIBERTAD.”

con nuestros colegas presidentes de las 22 primaras que conforma la Federación y representar al presidente en las circunstancias que sea necesarias.

R. A.: ¿Tiene algún hobby?

M. T. T.: Crear con mis manos. No veo, pero me gustan las películas de acción que tienen una trama activa.

Leo escritores latinoamericanos como Gabriel García Márquez, a Florencia Bonelli (un autor que utiliza la historia, sobre todo latinoamericana, para crear la atmósfera donde se van a desarrollar sucesos intrincados), y así como me entretienen las películas de acción, también elijo a veces libros de este estilo.

Un escritor que también disfruto es Wilbur Smith.

R. A.: ¿Qué libro nos puede recomendar?

M. T. T.: “El amor en los Tiempos del Cólera”, un mimo para el corazón.

R. A.: ¿Qué tipo de vacaciones son las que más le gustan?

M. T. T.: Las vacaciones familiares son hermosas, pero ahora que mis hijos son adultos, con mi esposo disfrutamos muchísimo de vacacionar en lugares muy tranquilos donde podamos caminar y disfrutar de la naturaleza, lejos de los centros comerciales.

R. A.: ¿En cuál otra ciudad del mundo viviría si no viviera en Santiago del Estero?

M. T. T.: ¡Amo Santiago del Estero! Pero si no viviera aquí, elegiría alguna de las provincias del norte argentino.

Me cautivan sus paisajes y la rica cultura viva de sus pueblos.

R. A.: ¿Cómo imagina el futuro de la profesión de productor asesor de seguros?

M. T. T.: El futuro de nuestra profesión es muy prometedor. Cada vez más las personas tienen la necesidad de proteger sus bienes, y de invertir en su futuro.

Es en este contexto social en donde la capacitación permanente de los PAS y la vocación de servicio que nos caracteriza profesionalmente tienen y tendrán una trascendencia fundamental.



Cursos de Capacitación

Te recordamos los cursos de e-learning gratuitos y no obligatorios disponibles en nuestra Plataforma Virtual. Los mismos te permiten avanzar en tu capacitación como PAS. Este sistema te otorga acceso a los contenidos de nuestra web en cualquier momento, y la capacidad de organizar tu formación de acuerdo a tus tiempos. Además, completando al menos dos de estos cursos, podés obtener el Certificado de Excelencia.

CURSOS NO OBLIGATORIOS

disponibles en nuestra web para PAS matriculados

Asesoramiento Profesional en el Ámbito del Seguro y Responsabilidad del PAS	Manejo de Objeciones, Negociación y Cierre de Ventas
Técnicas de Indagación en Ventas	El PAS y el Asesoramiento en Siniestros
Todo Riesgo Operativo	Introducción al Marketing Digital
Seguro de Transporte Terrestre	Seguro de Retiro
Seguros Agrícolas	

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

DIÁLOGO Y CONSENSO

EN ESTE ARTÍCULO, EL SECRETARIO DE FAPASA, LUIS DONDA, REFLEXIONA SOBRE LAS ACCIONES DE LA FEDERACIÓN EN 2019 Y TRAZA UNA PERSPECTIVA SOBRE EL TRABAJO QUE SE DESARROLLARÁ EN 2020.

En 2019, el accionar de FAPASA fue muy prolífico, en la defensa de los derechos del productor asesor de seguros, con una actividad verdaderamente federal, y avanzando en la descentralización de las acciones que llevamos adelante, poniendo el foco en el dialogo y la construcción política basada en los acuerdos y no en la confrontación.

Institucionalmente FAPASA sigue persiguiendo el objetivo consistente en que cada Asociación de Productores Asesores de Seguros del país cuente con su sede propia.

Es muy importante que cada APAS tenga su propio lugar físico de referencia para realizar sus actividades. Ello contribuye al arraigo y sentido de pertenencia de los socios.

Como siempre, desde FAPASA sostenemos que la diferencia que marca el productor asesor de seguros frente a otros canales de comercialización de la industria del seguro es su profesionalización. En virtud de ello, no solamente hemos potenciado los cursos obligatorios que establece la normativa.

También hemos desarrollado un amplio menú de cursos de capacitación alternativos, sin obligatoriedad, opcionales, para profundizar la profesionalización del productor asesor. Estos cursos son absolutamente gratuitos para los colegas dado que el costo de

su implementación ha sido absorbido por FAPASA.

Además, estamos trabajando en una encuesta a los PAS consultando acerca de los riesgos que más les interesa desarrollar en la capacitación obligatoria y en la no obligatoria.

Otro aspecto no menor es que FAPASA se ha propuesto que la capacitación obligatoria sea gratuita para los afiliados a las APAS.

FAPASA es, ni más ni menos, que el resultado del conjunto de las 22 asociaciones que la conforman. A partir de esto, FAPASA acompaña y apoya todas las actividades que las asociaciones primarias desarrollan en sus respectivas zonas de influencia.

Asimismo, todas las acciones que se implementan desde la Federación tienen muy en cuenta la particularidad de cada región, de cada provincia.

Bancarización

Al inicio del proceso de bancarización de la cobranza de premios de seguros hemos planteado nuestros reparos al modo en que se pretendía implementarlo. Hemos cuestionado algunos aspectos de la resolución que le dio origen. Pero, a la vez, hemos destacado las virtudes de un sistema eficiente de pago de premios a través de entidades bancarias y medios especializados en cobranzas.

Para nosotros, hoy la cobranza es una herramienta útil para transparentar el pago de los premios y para la trazabilidad del dinero.

Además, nos permite luchar contra uno de los flagelos de esta industria: la venta ilegal de seguros y los seguros 'truchos'. La bancarización colabora con este objetivo. Es una lucha que sostenemos diariamente y en la cual volcamos muchos esfuerzos.

A pesar de algunos trastornos que la bancarización nos genera a los productores asesores, ha contribuido a 'separar la paja del trigo' en cuando a la venta ilegal de seguros.

Digitalización

La digitalización de algunas pólizas de seguros ha sido un paso fundamental. La despapelización del seguro y el seguimiento electrónico de los datos es algo muy valorable. Y brinda mayor confiabilidad a los datos de todo el sector.

Profesionalización

En 2019 se ha avanzado muchísimo en cuanto a la profesionalización del productor asesor de seguros. En este aspecto ha habido un gran éxito. Y no solamente en lo que se refiere a la capacitación obligatoria.

Se ha incrementado muchísimo la participación y el 'consumo' de los PAS respecto de la oferta de capacitación voluntaria, optativa. Los



colegas quieren capacitarse cada vez más, para ser más solventes en la comercialización.

Hemos desarrollado programas de capacitación sobre riesgos puntuales como Vida, RC, y otros. Este programa también incluye contenidos para coberturas regionales como el de la minería en el norte argentino, petróleo y gas en el sur, agricultura, desmonte y traslado de cargas en el norte, pesca y transporte fluvial en el litoral, etc.

Estamos enfocando la capacitación del PAS en los riesgos más usuales de cada región.

Del mismo modo, avanzamos en el 'networking' de los PAS para brindar soluciones más idóneas y a medida de los requerimientos de los asegurables.

Estamos impulsando el concepto del trabajo en equipo, de asociarnos y juntarnos para resolver situaciones puntuales relativas a riesgos que requieren una solución un poco más compleja. El trabajo de

FAPASA para inducir y acompañar este tipo de inquietudes ha sido muy intenso en 2019 y los seguirá siendo en el 2020.

Lo que vendrá

El 2020 nos plantea nuevos desafíos. La industria del seguro es muy dinámica y cambiante. Todos los días surgen nuevas situaciones (algunas muy complejas y otras no tanto) que tenemos que abordar desde la perspectiva de la defensa de los derechos de los PAS, y de los asegurados.

Este año tenemos una nueva conducción política en el organismo de control. Ello también nos plantea nuevos diálogos y consensos, con nuevos interlocutores.

A ellos vamos a transmitirle el propósito y el trabajo de FAPASA. Y dejar en claro que FAPASA siempre optará por la búsqueda de acuerdos, apostando a la profesionalización de los PAS, marcando nuestras diferencias con los otros canales de comercialización de seguros, poniendo de relieve la capitalidad de nuestro trabajo (ya que estamos presentes en todo el territorio argentino, aun en las localidades con menor densidad de población) y nuestro compromiso con el asegurado.

Somos la cara visible de la compañía y del seguro. Este es un valor que nosotros cuidamos muchísimo y sobre el que vamos a seguir construyendo el futuro del seguro. ■

AÑO NUEVO, VIDA NUEVA

CUÁNTAS VECES HEMOS ESCUCHADO LA FRASE: “AÑO NUEVO, VIDA NUEVA” Y ASÍ, CUANDO LLEGAMOS AL MES DE DICIEMBRE UN ALUD DE EMOCIONES NOS ATACAN. LLEGA FIN DE AÑO Y HAY QUE HACER EL OBLIGADO BALANCE.

Pareciese que resulta imperativo hacer un análisis entre “lo cumplido” y “lo pendiente” de aquello que nos planteamos, quizás muy optimistamente, en esta misma fecha pero del año pasado.

Esta costumbre de evaluar la vida cada 12 meses es, por cierto, muy estresante por muchas razones. La vida hace que muchas cosas cambien.

Algunas nos hacen felices y otras no. No hay vida sin cambio. Pero seamos coherentes. El mes de diciembre es igual que el de noviembre o el de enero.

Si no tuviésemos el calendario en la mano ni siquiera nos daríamos cuenta en que mes estamos.

El sol sale como todos los días igual y lo único que percibiríamos es el cambio climático y que los días, y noches, duran más o menos dependiendo de la época del año. Pero diciembre tiene una carta en la manga que lo hace emocionalmente diferente a sus demás meses del año.

¿Dónde está la diferencia? En el título que le damos a ese día

y mes. Al día 31 de diciembre lo llamamos “fin de año” y la palabra “fin” es muy dramática para los humanos. Como podemos racionalizar, y entender, la finitud de la vida la palabra “fin” nos referencia, quizás tan solo inconscientemente, a la realidad de la muerte.

Nos recuerda algo que se termina y no existe más. Un año que “muere” y otro que “nace” lleno de expectativas y esperanzas.

Recuerdo de niño que en la revista Billiken o Antejito, se dibujaba al año que terminaba como un anciano y al año nuevo como un bebe. Más clara referencia al fin de la vida es imposible.

Me encanta lo de empezar el año con proyectos. Pero no es cierto que todas mis oportunidades nacen el primer día de enero y que todos mis proyectos, exitosos o no, se terminan el 31 de diciembre.

Si esto fuese así todo lo que ocurre en nuestras vidas estaría predeterminadas en períodos de 12 meses. Sólo cada doce meses podría proponerme un nuevo desafío y sólo podría medir su resultado al

fin de esos 12 meses. La vida estaría muy condicionada en cuanto a sus alternativas y oportunidades. Vivir así no funciona.

La vida no es una secuencia de meses y años. Eso es un calendario. La vida es aquello que ocurre desde el día que nacemos hasta el día que morimos. Es la actitud que tomamos ante la vida lo que importa.

Es la continuidad entre lo que soñamos y lo que finalmente ocurre. Esto es lo que construye una vida. Sin sueños la vida no tiene rumbo. Pero cambiar de sueños también es importante para lograr mantener el rumbo de la vida. Ningún sentido tiene pensar que toda una vida debe estar aferrada a los sueños de la adolescencia. Los sueños cambian.

Cambiando de sueños construimos la felicidad. Por eso tener sueños que sean alcanzables son la clave de la felicidad. Necesito soñar y también trabajar fuerte para tener las herramientas para alcanzar mis sueños.

Aclarado esto, aprovechemos que estamos a fin de año para reflexionar sobre los desafíos que se presentarán en este nuevo año para los PAS y lo importante que resulta que se cuente con un plan de acciones para potenciar su negocio en un año que se presenta con grandes desafíos macroeconómicos a nivel país. No será un año fácil pero eso no significa que no sea quizás el año en que muchos PAS

puedan aprovechar las oportunidades que se presenten y construir un sólido negocio en el mercado asegurador.

La actividad del PAS continúa siendo muy importante en el mercado actual. Su participación es trascendente en todos los ramos, pero especialmente en riesgos patrimoniales y ART.

La Superintendencia de Seguros de la Nación informó mediante una circular a mediados de este año que los productores asesores de seguros, y las sociedades de productores, participaron en el mercado argentino con el 66,2% de ventas de seguros en el ejercicio 2017/2018. Recuérdese que cuando en el ejercicio anterior, o sea, 2016/2017, estos mismos canales habían alcanzado un porcentaje menor con el 65,1% del total de la producción.

La participación de los PAS en ventas crece pero este crecimiento debe complementarse con una importante tasa de renovación de pólizas que garantice mantener su liderazgo en persistencia de negocios. Y para lograr esto se debe adecuar las prácticas del PAS a los nuevos desafíos tecnológicos.

Las aseguradoras se están enfocando en invertir en el desarrollo de una estrategia centrada en el cliente, mejorar la eficiencia en los procesos internos para además optimizar los costos operativos, y capacitar a los empleados y PAS

para adaptarlos a los nuevos tiempos. Las aseguradoras se enfrentan a la competencia de un nuevo ámbito de negocios en el mercado, liderado por las insurtech, que les obliga a acelerar el ritmo de su innovación para no quedar fuera del mercado.

El PAS no puede desconocer que una evolución, casi revolución, tecnológica está creciendo tanto en la venta de seguros como en la suscripción e inspección de riesgos. La suscripción automatizada está siendo facilitada por algoritmos y análisis de datos con el uso de la inteligencia artificial.

El valor global de las primas de seguros suscritas por inteligencia artificial en los mercados de seguros más avanzados se estima que se multiplicará por 20 en los próximos cinco años generando ahorros de costos globales por medio de mejores optimizaciones y la automatización de tareas que requieren muchos recursos humanos.

Esto se logrará aportando a las aseguradoras la “automatización aumentada de suscripción” (AAU) que ofrece a los suscriptores la capacidad de detectar comportamientos y conexiones que son difíciles de detectar o que requieren de mucho tiempo y recursos para su identificación por medio de procesos normales asistidos por personas.

La AAU ayuda a detectar circunstancias individuales que son im-

portantes en la suscripción de riesgos de vida, por ejemplo, y reducir la necesidad de pruebas médicas o hacer preguntas que se pueden averiguar con otra fuente. Con esto desaparecen los largos procesos de toma de decisiones puesto que con la ayuda del AAU se aumenta drásticamente la velocidad a la que un asegurado puede obtener una cotización de su riesgo al mismo tiempo que la aseguradora la forma en que se calculan y gestionan los riesgos.

Y, si bien el proceso de toma de decisiones permanece en manos de los suscriptores, puede ahorrar dinero poniendo la toma de decisiones en la suscripción de riesgos en una gama más amplia de suscriptores y, en muchos casos, facilitará el paso siguiente que es la suscripción “on line” por el propio asegurado por internet.

Otro ejemplo en que la tecnología modificará el trabajo del PAS son las aplicaciones que ayudan a las inspecciones de riesgo.

Todos recordamos aún las inspecciones que tradicionalmente se realizaban en un formulario de papel, las fotos se tomaban con cámaras y los inspectores que debían concurrir a entregar los informes y las fotografías.

Poco después los inspectores empezaron a trabajar con Smartphone y lograron informar las inspecciones a través de internet en minutos después de realizadas.

CADA VEZ SE VEN MÁS CASOS DE EMPRESAS QUE VENDÍAN ROPA O ELECTRODOMÉSTICOS QUE OFRECEN EN SUS PÁGINAS DE INTERNET ADEMÁS SEGUROS. ES DIFÍCIL HOY ENCONTRAR UN CANAL PARA OFRECER SEGUROS A LOS POSIBLES ASEGURADOS QUE NO ESTÉ YA EXPLOTADO.

Pare ese entonces los PAS también comenzaron a hacer las inspecciones de sus asegurados mediante una aplicación para smartphone similar a la usada por los inspectores pero más enfocada a las necesidades de los PAS mientras que las compañías conservaban la gestión completa de las inspecciones desde la solicitud de inspección hasta la liberación de póliza mediante un sistema de seguimiento de este proceso.

Hoy InsurTech hace posible que se le envíe un email al asegurado que lo lleva directamente a una aplicación que debe bajar a su celular, y una vez bajada la aplicación, la misma guía al cliente paso a paso (y lo ayuda verbalmente) para cada toma fotográfica de su vehículo con geoposicionamiento y control de horarios.

Así la aseguradora puede saber exactamente cuándo y dónde fue tomada cada fotografía y además ayuda al usuario mediante un sistema de inteligencia artificial a to-

mar exactamente la foto que solicita para aceptar el riesgo.

Pero si hay un campo donde mayor esfuerzo se nota en la automatización mediante la tecnología es en la venta de seguros. La gran proliferación de plataformas de multicotizadores es un claro ejemplo.

Por ejemplo, una InsurTech puede tener, y tiene, de accionistas principales un grupo líder en el segmentos de comunicación (diarios, televisión, etc.) y una, o más, aseguradoras, y ofrecer seguros de vida y patrimoniales (mayormente autos) de manera 100% digital.

Según refieren, le piden al usuario su fecha de nacimiento, dónde vive y la información del vehículo y luego le preguntan si quiere un seguro más barato o uno con mayor cobertura.

Cada vez se ven más casos de empresas que vendían ropa o electrodomésticos que ofrecen en sus páginas de internet además seguros. Es difícil hoy encontrar un canal para ofrecer seguros a los posibles asegurados que no esté ya explotado.

Pero no es muy claro aún cuantas personas que nunca cubrieron un riesgo determinado deciden cubrirlo motivado por lo que han visto en una página de internet. Pero seguramente que, si el asegurado puede cambiar su póliza por otra idéntica (misma cobertura y



Dr. FERNANDO MC LOUGHLIN

asegurador) por un menor precio se verá fuertemente tentado a hacerlo aún cuando signifique que pierde el servicio de su PAS.

Con el tiempo empezaremos a vislumbrar cuales son las consecuencias de la automatización sobre las nuevas ventas de productos no tan aceptados como automotores y la persistencia de estas pólizas como así también los posibles fraudes facilitados por esta automatización o el aumento de la judicialización de reclamos de terceros o asegurados.

Pero el desafío del PAS para este año que empieza es, sin dudas, adquirir las herramientas y las capacidades necesarias para estar acorde a las necesidades y oportunidades que surjan en el mercado asegurador derivadas de esta nueva manera de relacionarse con el asegurado. Hay mucha gente trabajando en el de-

“NO PODRÍAMOS SER UNA EMPRESA RAZONABLE SI NO TRABAJÁRAMOS CON LOS PRODUCTORES DE SEGUROS COMO CORRESPONDE. NO SE PUEDE HACER TODO DIGITAL SIEMPRE, TIENE QUE HABER UNA CARA AMIGA QUE PONGA EL RESPETO, EL CORAZÓN Y LA RAZÓN. ESO ES LO QUE NOS PUEDE GARANTIZAR TENER ÉXITO”

sarrollo de ideas innovadoras que se terminan plasmando en aplicaciones para los celulares de los asegurados que les permiten relacionarse con la aseguradora en forma directa pero, como el presidente ejecutivo de una reconocida aseguradora afirmó en ocasión de un evento durante este año: “no po-

dríamos ser una empresa razonable si no trabajáramos con los productores de seguros como corresponde. Es insustituible el productor o el broker. No se puede hacer todo digital siempre, tiene que haber una cara amiga que ponga el respeto, el corazón y la razón. Eso es lo que nos puede garantizar tener éxito”. Y tiene razón, pero además del “respeto, el corazón y la razón” hay que darle al asegurado soluciones y eso hoy se logra, mayormente, mediante tecnología.

No podemos detener la evolución de la tecnología como tampoco podemos volver el tiempo atrás. Este año nuevo es una oportunidad para replantearnos cuál es nuestro plan de negocios para nuestros clientes este año y mantenernos atentos para aprovechar de las oportunidades que se presenten. Año nuevo, vida nueva. ■



Nº de inscripción en SSN
0196

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

 **SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

A SEPTIEMBRE DE 2019, LA RENTA FINANCIERA SE DESPLOMÓ RESPECTO AL AÑO ANTERIOR

EL RESULTADO TÉCNICO NEGATIVO DE SEGUROS DIRECTOS TUVO UN INCREMENTO DE 9% RESPECTO AL MISMO TRIMESTRE DEL AÑO ANTERIOR.

PERO EL RESULTADO FINANCIERO SÍ SE DESPLOMÓ, PORQUE A VALORES CORRIENTES, ES DECIR, SIN AJUSTE POR INFLACIÓN, ESTA CIFRA MOSTRÓ UN RETROCESO DE CASI 14%. DE LOS 77 MIL MILLONES DE PESOS DE SEPTIEMBRE DE 2018 SE BAJÓ A 66 MIL MILLONES DE LA MISMA MONEDA A SEPTIEMBRE DE 2019. Y ESA CAÍDA NO INCLUYE TODA LA DESCOMPOSICIÓN DE LA RENTABILIDAD PRODUCIDA EN EL ÚLTIMO TRIMESTRE, ANTERIOR AL CAMBIO DE GOBIERNO A NIVEL NACIONAL.

CON TODO, LAS EMPRESAS, EN FORMA GLOBAL, GANARON 13 MIL MILLONES DE PESOS, DESPUÉS DE IMPUESTOS.

El pasado lunes 20 de enero, la SSN publicó información estadística sobre la situación del mercado asegurador al 30 de septiembre de 2019.

Los datos incluyen las cifras de los Estados Contables trimestrales de las aseguradoras presentados a la fecha indicada.

El informe indica que la rentabilidad financiera de las inversiones alcanzó un volumen de 66,7 mil millones de pesos, atenuando la pérdida técnica que fue de 51,9 mil millones. El Resultado del Ejercicio ascendió a 13,2 mil millones de pesos, registrando un ROE del 5,9%.

El Activo del conjunto de las aseguradoras ascendió a 949,0 mil millones de pesos para el periodo en cuestión, con un 33,8% de crecimiento interanual, mientras que el Pasivo fue de 725,2 mil millones de pesos con un incremento del 32,8% en el mismo periodo.

Esta situación llevó a que el Patrimonio Neto alcance los 223,8 mil millones de pesos, representando un 23,6% del Activo y un crecimiento del 37,4% interanual.

Dentro del Activo, las Inversiones representaron un 72,5% del mismo y los créditos un 18,5%, alcanzando los 687,9 mil millones y 175,5 mil millones de pesos respectivamente.

El principal componente del Pasivo fueron las Deudas que componen el 58,4% del total, siendo 423,7 mil millones de pesos. Dentro de ellas, las Deudas con Asegurados representaron el 74,1% de las mismas y

el 43,3% del Pasivo, ascendiendo a 313,9 mil millones de pesos.

Las Primas Emitidas, alcanzaron los 142,8 mil millones de pesos, mientras que las Primas Cedidas ascendieron a 14,9 mil millones. Es así que el nivel de cesión se ubi-

có en 10,4%.-

Se pagaron siniestros por valor de 79,0 mil millones de pesos. Los Gastos Totales treparon hasta los 52,5 mil millones de pesos, un incremento respecto al mismo periodo del año anterior de 35,9 %.

Los Gastos de Explotación se incrementaron un 38,8% en el mismo periodo, mientras los Gastos de Producción lo hicieron en un 34,3%.

El total de Gastos representó el 36,8% de las Primas Emitidas.

ESTADO DE RESULTADOS						
Primas Netas Devengadas	52.409.867.429	146.642.686.039	239.726.601.829	337.795.867.256	93.424.463.199	78,26
Primas Emitidas	104.353.366.899	215.964.125.439	329.064.086.745	448.299.469.363	142.752.931.952	36,80
Primas Cedidas	-10.384.650.514	-22.826.902.382	-34.089.568.055	-44.720.751.609	-14.879.021.444	43,28
Variación de RRC y Reservas Matemáticas	-41.558.848.956	-46.494.537.018	-55.247.916.861	-65.782.850.498	-34.449.447.309	-17,11
Siniestros Netos Devengados	-63.388.123.561	-130.421.439.675	-203.277.898.777	-282.294.433.040	-92.363.967.992	45,71
Siniestros Pagados	-51.494.197.414	-112.997.235.053	-173.068.171.869	-246.997.051.602	-78.981.514.425	53,38
Salvatajes y Recuperos	869.092.049	1.872.631.636	2.982.282.462	4.297.136.265	1.564.662.728	80,03
Siniestros Reintegrados por Reasegurador	5.475.836.662	12.307.019.870	20.367.811.891	27.737.511.717	5.613.228.408	2,51
Variación de SP + IBNR	-18.238.854.858	-31.603.856.128	-53.559.821.261	-67.332.029.420	-20.560.344.703	12,73
Rescates	-2.505.083.924	-4.625.882.308	-4.419.577.976	-7.017.429.149	-5.268.058.059	110,29
Rentas Vitalicias y Periódicas	-1.178.578.404	-2.212.739.545	-3.359.822.300	-4.635.454.283	-1.555.083.931	31,95
Gastos Totales	-38.619.087.740	-79.080.809.467	-120.876.573.340	-167.544.192.869	-52.495.160.784	35,93
Gastos de Producción	-17.350.019.169	-36.098.203.179	-54.873.894.867	-75.300.079.396	-23.301.229.098	34,30
Gastos de Explotación	-22.621.711.950	-46.379.475.742	-71.112.182.950	-99.066.673.176	-31.392.983.918	38,77
Gastos a cargo del Reasegurador	1.352.643.379	3.396.869.454	5.109.504.477	6.822.559.703	2.199.052.232	62,57
RESULTADO TECNICO DE SEGUROS DIRECTOS	-53.281.006.200	-69.698.184.956	-92.207.270.564	-123.695.642.085	-58.257.807.567	9,34
RESULTADO DEL REASEGURO ACTIVO	83.941.119	226.889.030	374.359.134	448.413.545	79.606.511	-5,16
Otros (*)	10.882.556.887	14.171.595.484	24.233.532.790	27.900.521.873	6.261.873.850	-42,46
RESULTADO TECNICO	-42.314.508.194	-55.299.700.442	-67.599.378.640	-95.346.706.667	-51.916.327.206	22,69
Rentas	26.726.297.586	50.137.603.994	78.033.309.648	107.481.501.949	44.951.966.396	68,19
Resultado por Realización	5.928.494.583	10.991.272.986	17.772.743.388	24.565.013.639	2.886.597.159	-51,31
Resultado por Tenencia	61.167.116.726	56.454.568.261	90.204.810.140	86.528.202.481	28.864.720.280	-52,81
Otros Ingresos	6.741.222.997	6.554.907.194	4.292.409.741	5.215.708.041	5.389.393.159	-20,05
Otros Egresos	-19.541.821.533	-23.650.165.539	-41.574.264.734	-48.738.219.121	-10.947.279.780	-43,98
Gastos de Explotación y Otros Cargos	-3.469.902.207	-6.267.368.336	-10.295.812.017	-14.355.052.363	-4.418.456.557	27,34
RESULTADO DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA	77.551.408.152	94.220.818.560	138.433.196.166	160.697.154.626	66.726.940.657	-13,96
RESULTADO DE OPERACIONES ORDINARIAS	35.236.899.958	38.921.118.118	70.833.817.526	65.350.447.959	14.810.613.451	-57,97
Resultado de Operaciones Extraordinarias	205.021.997	932.966.903	1.576.696.114	2.194.592.201	889.502.420	333,86
Impuesto a las Ganancias	-7.970.321.771	-9.523.302.241	-16.663.133.236	-16.596.116.482	-2.500.772.267	-68,62
RESULTADO DEL EJERCICIO	27.471.600.184	30.330.782.780	55.747.380.404	50.948.923.678	13.199.343.604	-51,95

(*) Incluye Gastos de Prevención, Otros Ingresos, Otros Egresos e Indemnizaciones y Beneficios

INDICADORES GENERALES - TOTAL DEL MERCADO					
	Septiembre 2018	Diciembre 2018	Marzo 2019	Junio 2019	Septiembre 2019
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO Y SOLVENCIA					
Deudas con Terceros / Patrimonio (veces)	1,83	1,90	1,76	1,79	1,74
Pasivo / Patrimonio (veces)	3,35	3,45	3,26	3,29	3,24
Compromisos Técnicos / Patrimonio (veces)	1,23	1,25	1,19	1,19	1,20
Primas Retenidas / Patrimonio (%)	57,70	117,91	153,20	202,33	57,14
Créditos / Activo (%)	18,14	20,08	18,69	18,42	18,50
(Disponibilidad + Inversiones) / (Ds. con Asegurados) (%)	230,70	217,68	229,42	224,78	227,43
(Disp. + Inv. + Inmuebles) / (Ds. con Aseg. + Comp. Técnicos) (%) - Se incluyen Inmuebles de Uso Propio -	130,53	125,56	130,77	130,82	131,58
INDICADORES DE INVERSION					
Inversión / Activo (%)	76,53	74,37	75,82	74,76	72,49
Inmuebles / Activo (%)	1,30	1,41	1,57	1,77	2,45
(Inversión + Inmuebles) / Activo (%)	77,83	75,78	77,39	76,53	74,94
Inversión / (Inversión + Inmuebles) (%)	98,32	98,14	97,97	97,69	96,73
Inmuebles / (Inversión + Inmuebles) (%)	1,68	1,86	2,03	2,31	3,27
INDICADORES DE COSTO					
Gastos de Producción / Primas Emitidas (%)	16,63	16,71	16,68	16,80	16,32
Comisiones / Primas Emitidas (%)	13,30	13,40	13,33	13,38	13,04
Gastos de Explotación / Primas Emitidas (%)	21,68	21,48	21,61	22,10	21,99
Sueldos y Cargas Sociales / Primas Emitidas (%)	7,51	7,72	7,60	7,90	7,93
Impuestos, Tasas y Contribuciones / Primas Emitidas (%)	5,50	5,08	5,20	5,23	5,39
Gastos Totales / Primas Emitidas (%) - Incluyen Gastos a/c Reasegurador -	37,01	36,62	36,73	37,37	36,77
INDICADORES DE GESTION					
Siniestros Netos Devengados / Primas Netas Devengadas (%)	120,95	88,94	84,80	83,57	98,86
Rescates / Primas Emitidas (%)	2,40	2,14	1,34	1,57	3,69
Rentas Vitalicias y Periódicas / Primas Emitidas (%)	1,13	1,02	1,02	1,03	1,09
Total de Siniestros / Primas Netas Devengadas (%) - Incluye Rescates y Rentas -	124,48	92,10	87,16	86,17	103,64
Primas Cedidas / Primas Emitidas (%)	9,95	10,57	10,36	9,98	10,42
Primas Retenidas / Primas Emitidas (%)	90,05	89,43	89,64	90,02	89,58
Indice de Gestión Combinada (%)	201,66	147,53	138,46	136,62	162,36
INDICADORES DE RENTABILIDAD					
Resultado Técnico / Primas Netas Devengadas (%)	-80,74	-37,71	-28,20	-28,23	-55,57
Resultado Técnico de Seguros Directos / Primas Netas Devengadas (%)	-101,66	-47,53	-38,46	-36,62	-62,36
Resultado Financiero / Primas Netas Devengadas (%)	147,97	64,25	57,75	47,57	71,42
Resultado de la Entidad / Primas Netas Devengadas (%)	52,42	20,68	23,25	15,08	14,13
Resultado Técnico / Patrimonio (%)	-25,98	-33,76	-35,11	-47,80	-23,20
Resultado Financiero / Patrimonio (%)	47,62	57,52	71,90	80,57	29,82
Resultado de la Entidad / Patrimonio (%)	16,87	18,52	28,95	25,54	5,90

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.gov.ar

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

UNA VISITA DE LUJO: MANU GINÓBILI ESTUVO EN ROSARIO



La leyenda del básquet, que arribó al país para pasar las fiestas en familia, dejó su huella en la ciudad Cuna de la Bandera.

El mejor deportista argentino de todos los tiempos, máximo referente de la Generación Dorada y ganador de cuatro Anillos de NBA con San Antonio Spurs, estuvo descansando en Argentina y, en uno de sus tiempos libres, no dejó pasar la oportunidad de visitar Rosario.

La llegada del astro se dio en el marco del encuentro de colaboradores del Grupo Asegurador La Segunda, realizado el viernes 13 de diciembre en el Predio Ferial Parque Independencia.

Allí, Ginóbili sorprendió a los más de 1.000 empleados y brindó una charla motivacional, enfocada en la importancia del trabajo en equipo y los valores como pilares fun-

damentales para el cumplimiento de las metas propuestas.

Asimismo, el ex jugador de los San Antonio Spurs -franquicia que lo homenajeó en 2019 con una ceremonia en la que retiraron la camiseta N°20 que utilizó entre 2002 y 2018-, se mostró orgulloso por ser la imagen institucional de la aseguradora y trazó un paralelismo entre su crecimiento y el de la compañía desde que iniciaron su relación en 2010.

La estadía de Manu en Rosario también incluyó la visita al nuevo edificio corporativo de La Segunda, emplazado sobre un predio de 15 hectáreas ubicado en la intersección de la Ruta AO12 y la Autopista Rosario-Buenos Aires.

Se trata de un espacio innovador, tecnológico y sustentable, que tendrá como característica distintiva el uso racional de los recursos na-

turales, en pos de alcanzar un alto nivel de sustentabilidad, calidad de vida y protección del medio ambiente.

El mismo estará compuesto, en una primera etapa de desarrollo, por un edificio de carácter institucional y una serie de naves longitudinales destinadas a la administración centralizada de archivos y depósitos.

En el futuro, se prevé ampliar el proyecto de acuerdo a estrategia del negocio y a las necesidades del Grupo Asegurador.

De esta forma, Ginóbili y La Segunda Seguros reafirmaron una vez más el compromiso de caminar codo a codo, compartiendo y creyendo en una filosofía que tiene como principales valores el respeto, el compromiso, la solidaridad y el trabajo en equipo. Como en el deporte, como en la vida.

LA SEGUNDA LANZÓ CAMPAÑA DE SEGUROS DE RETIRO “TRANSFORMA LO QUE TENES, EN LO QUE QUERES”.

Bajo el slogan “Transformá lo que tenés en lo que querés”, el Grupo Asegurador La Segunda lanzó una nueva campaña de comunicación para promocionar sus Seguros de Retiro. La misma apunta principalmente a un público joven – adulto, target que, por tiempos de aportes, está en la edad justa para invertir en este tipo de ahorro financiero.

Desde la aseguradora comentaron: “Este tipo de seguro, al contrario de lo que comúnmente se cree, es muy consultado por jóvenes que planifican el futuro sin dejar de vivir el presente. Trabajan y realizan actividades de placer, como por ejemplo viajar, pero a su vez buscan ir generando importantes ahorros pensados para el futuro, los cuales no solo están destinados a la etapa del retiro laboral, sino también a distintos tipos de inversiones en el marco de proyectos personales, familiares, profesionales.” Como es de público conocimiento,

desde el año 2018 los Seguros de Retiro podrán deducirse del Impuesto a las Ganancias, lo cual es otro factor importante para este mercado de ahorristas e inversores. Estos seguros, que garantizan rentabilidad y capitalización, permiten generar un ingreso previsible y a medida, debido a que los aportes se realizan de acuerdo a la capacidad de ahorro de cada cliente.

Con respecto a esto último, desde La Segunda Seguros comentaron: “En estos momentos contamos con 3 distintas opciones que se adaptan a las necesidades y objetivos de cada persona. La flexibilidad va desde la elección del tipo de moneda, que puede ser en pesos o dólares, hasta el tipo de retiro del ahorro que se va generando, que puede ser total o parcial, dependiendo de las condiciones contratadas.”

El mercado asegurador persigue, desde sus comienzos, un fin social me-

dante un rol estratégico en la actividad económica. En ese sentido, desde La Segunda afirmaron que “trabajamos día a día para generar cultura aseguradora y conductas preventivas que ayuden a anticiparse a las circunstancias probables. Los Seguros de Retiro no escapan a ese fin social. Estas coberturas buscan el bienestar y seguridad de la comunidad, yendo de lo individual a lo social, ya que, por ejemplo, si el ahorrista fallece, el fondo generado pasa a quienes haya declarado en la póliza. Además en nuestras opciones de Seguro de Retiro está contemplado el retiro de fondos parciales sin retenciones para circunstancias adversas, como puede ser una intervención quirúrgica.”

Con esta nueva campaña de comunicación La Segunda Seguros demuestra que sus Seguros de Retiro son una excelente opción a la hora de planificar el futuro y de **“Transformar lo que tenés en lo que querés”**.

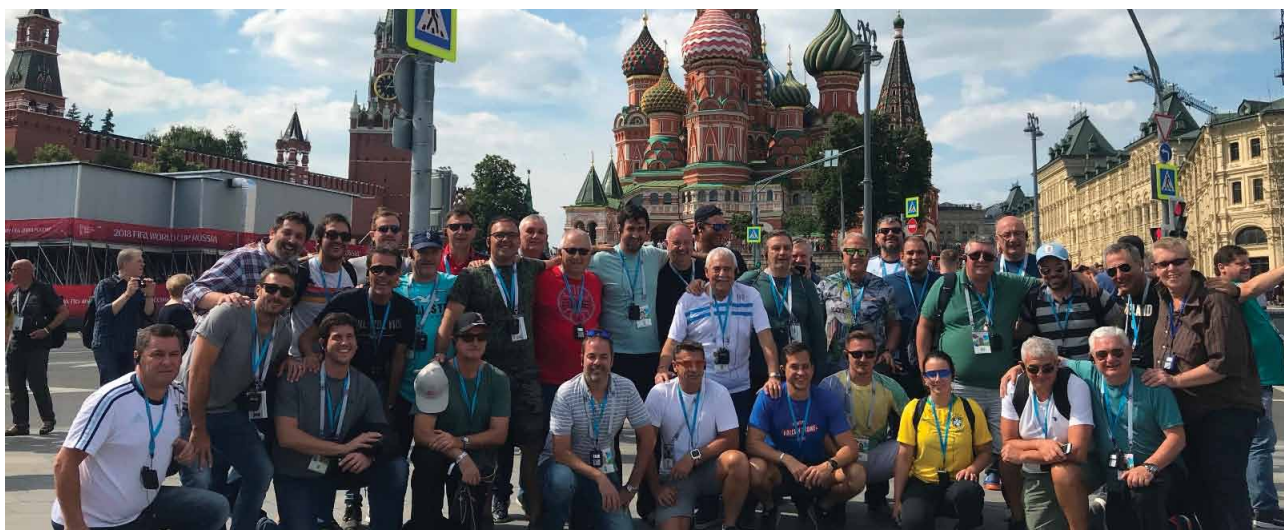
SEGURO PARA JETSKI DE FEDERACIÓN PATRONAL



El Seguro para Embarcaciones de Placer que desarrolló Federación Patronal, permite asegurar jet-ski o embarcación.

Este producto brinda cobertura para la navegación en ríos, lagos y lagunas de la República Argentina. Extensible a navegación dentro de las doce millas de la costa, en la costa marítima Argentina, en la República Oriental del Uruguay y de la República Federativa del Brasil hasta Florianópolis.

LAS CLAVES DEL GRUPO SANCOR SEGUROS PARA INCENTIVAR A SU CUERPO DE VENTAS



El negocio del Grupo Sancor Seguros se basa en el Productor Asesor como principal canal de ventas. “Cualquiera de nuestros emprendimientos tiene a los PAS como actores centrales”, afirma Osiris Trosiero, Director de RRPP y Servicios al Productor Asesor. Ahora bien: ¿son suficientes los incentivos económicos para retener estos talentos, o las comisiones son solo una parte de la ecuación?

“Contamos con la red de PAS más importante del mercado y para nosotros es indispensable fidelizarlos. Por eso, contamos con un Programa de Incentivos que involucra la participación de todos los ramos en los que operamos y que además de premiar a quienes más crezcan en sus carteras de dichos ramos, ofrece experiencias únicas que van más allá de lo económico”, responde Trosiero.

El programa, denominado “Ganá

Más”, adopta características particulares en cada edición. La correspondiente al ejercicio 2018-2019, que finalizó el pasado 30 de junio, se denominó “G+ Aventura” y entre los premios, además de los monetarios, incluyó experiencias orientadas a despertar el espíritu aventurero de los ganadores. La edición en curso, “G+ por la Gloria”, se vincula conceptualmente con el deporte y ofrece vivencias junto a grandes referentes del ámbito deportivo.

En sus diferentes versiones, el programa contempla un premio anual, de mayor importancia, y retos trimestrales que se orientan a mantener el interés y la motivación de los Productores a través de premios intermedios.

La edición actual de Ganá Más, por su parte, tiene algunas particularidades con respecto a las anteriores. Por un lado, hay incentivos regionales, a través de los cuales se premia

al Organizador de mayor crecimiento de cada Unidad de Negocios del Grupo Sancor Seguros.

También brinda incentivos a comportamientos estratégicos, premiando con cupos para el premio final (viaje internacional) a los Organizadores que alcancen los objetivos propuestos; entre ellos, deben contar con redes sociales y página web.

Finalmente, una vez más hacen su aparición los incentivos sociales, que consisten en la posibilidad de hacer una donación a una entidad sin fines de lucro.

“Se trata de una iniciativa con la que todos ganamos, pues tiene el triple objetivo de fidelizar a nuestros aliados estratégicos al premiar su desempeño, motivar la venta de los seguros de mayor interés de las Áreas de Productos de nuestra Aseguradora y fomentar el cross-selling”, concluyó Trosiero.



**SEGUROS
RIVADAVIA**

**Protegemos aquello
que más te importa**



0810 999 3200
www.segurosriবাদavia.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 GRUPO SANCOR SEGUROS ENCABEZÓ LA INAUGURACIÓN DE UNA OFICINA EN EL AEROPUERTO DE SAN FERNANDO



El pasado miércoles 11 de diciembre abrió sus puertas una oficina en el Aeropuerto Internacional de San Fernando, destinada a la comercialización de seguros.

Este nuevo espacio de atención es el resultado del esfuerzo conjunto entre Grupo Sancor Seguros, Let's Fly Argentina y S&C Broker de Seguros, quienes de esta manera ya cuentan con presencia física dentro del principal aeropuerto de aviación ejecutiva del país, con el objetivo de dar impul-

so a las coberturas del segmento aeronáutico y a partir de allí, potenciar la sinergia con el resto de ramos.

De las diferentes partes que componen esta alianza, Grupo Sancor Seguros y S&C Broker de Seguros aportarán el know how y el soporte técnico a la operatoria, mientras que Let's Fly Argentina agregará valor comercial sobre todos los potenciales clientes a desarrollar en este segmento. Cabe mencionar también a Baires Jets, sociedad bajo la cual se encuentra la posesión del hangar que cobija a esta oficina.

El evento contó con la presencia del Vicepresidente del Grupo Sancor Seguros, Carlos Ingaramo, junto a otros funcionarios del Grupo Asegurador; Norberto Cipollatti y Raúl

Bessone, Presidente y CEO, respectivamente, de S&C Broker de Seguros y Carlos Cobas, Director Ejecutivo de Let's Fly Argentina.

“En el último año, el crecimiento del ramo Aeronavegación ha sido uno de los mejores del mercado de seguros. En el caso de nuestra empresa, seguiremos fortaleciéndonos en lo comercial de la mano de un servicio de calidad, con profesionalismo y asesoramiento especializado al cliente final”, comentaron desde la Aseguradora.

Con la inauguración de este flamante espacio, el Grupo Sancor Seguros continúa consolidando su presencia en la provincia de Buenos Aires y llevando respaldo a todos los asegurados de la zona.

NUEVAS ENTIDADES

Mediante la Resolución 1129, la Superintendencia de Seguros de la Nación conformó el acto constitu-

tivo de ESENCIA SEGUROS S.A. y la autorizó a operar en Sepelio. A través de la Resolución 1077, tam-

bién quedó constituida PREMIAR Compañía Argentina de Seguros, que operará en el ramo Caución.

MARCELO LARRAMBEHERE FUE DESIGNADO COMO DIRECTOR GENERAL DE GRUPO PROF



Desde el 1 de enero pasado, Marcelo Larrambehere asumió las funciones como Director General de PROF Grupo Asegurador.

El contador Larrambehere fue Di-

rector Comercial en La Holando Sudamericana, fue Gerente Comercial en Sancor Seguros, y en los últimos 4 años, se desempeñó como Gerente Corporativo de Negocios en el Grupo San Cristóbal.

ALBA CAUCIÓN EN LA PLATA



Como parte de las acciones de apoyo a sus Productores Asesores de Seguros (PAS), el 27 de noviembre AlbaCaución estuvo presente en la ciudad de La Plata encabezando la segunda parte de la charla sobre seguros de

caución. El encuentro se desarrolló en las oficinas de AAPAS La Plata.

Por AlbaCaución estuvo presente su nuestro Director Comercial, el Sr. Diego Brun, la Lic. María Virginia Marinsalta, Gerente de Asegurados y Asuntos Institucionales, y la Sra. Alejandra Giménez, Gerenta de la Sucursal La Plata, quienes disertaron sobre la importancia y la contribución de los Seguros de Caución en el mercado nacional.

Las autoridades de AAPAS La Plata que participaron del encuentro fueron la Sra. Susana Lassalle y el Sr. Maximiliano Pérez.



ALBA CAUCIÓN
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 |  SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

CHARLA MOTIVACIONAL DE SERGIO “CACHITO” VIGIL EN EL SALÓN CULTURAL DE SEGUROS RIVADAVIA



El pasado 28 de noviembre, Seguros Rivadavia reabrió las puertas de su Salón Multiespacios, ubicado en el primer subsuelo de su Casa Central de Avenida 7 N° 755, en la ciudad de La Plata.

Con un auditorio para 214 espectadores, un foyer para exposiciones de obras artísticas y un aula de capacitación totalmente equipada, la Aseguradora cuenta actualmente con uno de los espacios culturales platenses

mejor acondicionados, luego de haber emprendido una remodelación sustancial de sus instalaciones, incluyendo tanto reformas edilicias como modernas incorporaciones tecnológicas de carácter audiovisual.

En este marco, se invitó a asegurados, productores asesores, empleados, periodistas, proveedores y personas afines a la empresa, a presenciar la charla motivacional “El viaje hacia un espíritu ganador”, a cargo del prestigioso

ex entrenador de la Selección Argentina de Hockey “Las Leonas”, Sergio “Cachito” Vigil, referente de deportistas de alto rendimiento, coach ontológico y especialista en procesos formativos de personas y equipos.

De esta forma, en un emotivo acto y con una importante asistencia del público local, quedó inaugurada la sala para el ciclo de actividades del año 2020, que promete una nutrida y variada agenda.

EN CABA Y LA PLATA INFORMARON QUE NO HUBO QUEMADOS POR PIROTECNIA.

Según distintos medios, en las fiestas de 2019 los hospitales especializados en quemaduras no recibieron pacientes con heridas provocadas por pirotecnia.

El diario La Nación informó que por primera vez en 38 años no hubo heridos en el Hospital de Quemados porteño.

“Por primera vez en los 38 años que llevo como jefe de guardia, no tuvimos que atender heridos”, explicó Eduardo Strusi, el jefe de guardia del hospital. “Por el momento no hubo heridos por pirotecnia.

No recuerdo un registro así en otros años, y esto es gracias a las nuevas leyes y la concientización de la so-

ciudad”, confirmó también el médico de guardia Martín Rapetti.

Algo similar ocurrió en la ciudad de La Plata. En esa Ciudad tanto desde el hospital San Martín como desde el de Gonnet, el Rossi y el Gutierrez, señalaron que no debieron atenderse víctimas, según informó El Editor Platense.

Llegamos para hacer del futuro algo previsible.

Llegó Prevención 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!



Prevención Retiro de SANCOR SEGUROS

PARA MÁS INFORMACIÓN:

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



MICROS TRÁGICOS, OTRA VEZ.



Un micro volcó en madrugada del 27 de diciembre en la autovía 2, camino a Mar del Plata, a la altura de la localidad de Vivotatá, Provincia de Buenos Aires. Hay al menos 16 heridos, dos de ellos son dos nenes que se encuentran graves. Fuentes sanitarias informaron que una menor de edad en el momento del vuelco salió despedida del micro, y es una de los heridos de más gravedad. A fines de noviembre, un micro que transportaba alumnos de una escuela primaria volcó y 2 niñas murieron, en Lezama, Provincia de Buenos Aires. En julio de este año, un grupo de jubilados se iban de vacaciones y 15 murieron al volcar el micro en la ruta 157, en La Madrid, Tucumán.

Son solo algunos casos, han ocurrido muchos más...

De cada una de estas tragedias resulta importante analizar lo sucedido para aprender de la experiencia y procurar no repetirla. Y más allá de las causas y factores evitables que provocaron cada uno de los siniestros, es importante resaltar:

¿Por qué no tenían ajustados sus cinturones de seguridad todos los pasajeros?

El cinturón de seguridad correctamente colocado, es el mejor salvavidas en caso de siniestro, en cualquier tipo de vehículo, en distancias cortas y largas, en la ciudad y en la ruta... el cinturón de seguridad salva vidas.

Lamentablemente, la falta de uso del cinturón de seguridad habría causado los desenlaces fatales y las graves lesiones de las víctimas en estos hechos, como en tantos siniestros ocurridos con anterioridad que involucraron micros de larga distancia. Ante un choque o vuelco, el cinturón de seguridad es el principal salvavidas para evitar golpearse al salir despedido del asiento y hasta del vehículo por la fuerza de la inercia. Pese a ser obligatorio su uso en los micros, los choferes no suelen advertirlo, lo que hoy también es obligatorio, y la mayoría de las personas no suelen colocárselo.

Desde octubre, la resolución 149/2019 establece el "Protocolo de seguridad para los servicios de

transporte por automotor de pasajeros de carácter interurbano", y en el artículo 1 del Anexo determina que "las empresas operadoras de los Servicios de Transporte por Automotor de Pasajeros de Carácter Interurbano de Jurisdicción Nacional verificarán que todos los pasajeros dispongan de sus cinturones de seguridad debidamente abrochados, lo cual será condición indispensable para dar inicio al servicio. Asimismo, informará al pasaje que durante el viaje deben mantener abrochado el cinturón de seguridad, salvo cuando deban desplazarse al sanitario y/o bar."

Esta resolución obliga también a la empresa cuyas unidades cuentan con sistema de televisión a incluir un video institucional, que será emitido al inicio de cada viaje, en el que se mencionarán las condiciones de seguridad de la unidad, destacando el correcto uso de los cinturones de seguridad, entre otras. Aquellas empresas que no cuenten en sus unidades con sistema de televisión tienen la obligación de entregar a cada pasajero un folleto impreso informativo. Además, ante la falta de estas herramientas educativas, determina que el chofer y/o acompañante del vehículo deberá informar a los pasajeros acerca de los dispositivos de seguridad y del uso obligatorio del cinturón de seguridad, indicación que deberán recordar a los pasajeros ante situaciones climáticas adversas o frente a la presencia de caminos sinuosos, durante todo el viaje.

Fuente: Asoc. Civil Luchemos por la Vida



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



FALLOS JUDICIALES COMENTADOS PARA SER COMENTADOS

**SEGUROS: PRESCRIPCIÓN.
INTERRUPCIÓN. SUSPENSIÓN. LEY 24240.
NORMATIVA APLICABLE.**

1. Las acciones fundadas en el contrato de seguro prescriben en el plazo de un año, computado desde que la correspondiente obligación es exigible, de acuerdo a lo establecido en la ley 17418: 58. Pese a las directivas que emanan de la LDC 3, tanto la Ley de Seguros, como la ley 20091, tienen preeminencia sobre aquélla, aún pese a la reforma de la ley 26361, por lo que resultan inaplicable sus provisiones sobre el plazo de prescripción.

2. Ello así, ante la existencia de una incompatibilidad entre ambos regímenes, no sólo de índole jurídica sino también práctica, motivo por el cual el plazo de prescripción contenido en la ley de seguros -que tuvo en cuenta entre otras cosas la valoración de riesgo económico específico de este tipo de contrataciones-, no podía considerarse alterado por la LDC.

3. La legislación tuitiva de los consumidores y usuarios tiene por objeto actuar como efectivo control de cláusulas contractuales predispuestas en los contratos de adhesión, cuando el Estado Nacional no interviene; siendo que en el caso del seguro, el Estado Nacional, a través de la Superintendencia de Seguros de la Nación, aprueba las cláusulas de las pólizas y las primas y controla la actividad aseguradora y reaseguradora en general, resultando así la auténtica y genuina autoridad de control de la actividad aseguradora y reaseguradora “con exclusión de toda otra autoridad administrativa, nacional o provincial”.

4. La nueva redacción de la LDC 50 receptó la solu-

ción propiciada. El plazo de prescripción establecido por la norma citada ahora solo resulta aplicable a las sanciones administrativas que emergen de ella, puesto que se eliminó la referencia a las acciones judiciales que contenía en su anterior composición.

**Fuentes Eduardo Héctor C/ Allianz Argentina
Compañía de Seguros S.A. S/ Ordinario.
Díaz Cordero - Ballerini. Cámara Comercial: B.
Fecha: 20190619**

Comentario

Un fallo que establece claramente que la prescripción en materia de seguros tiene el plazo anual del art. 58 de la Ley de Seguros (“Las acciones fundadas en el contrato de seguro prescriben en el plazo de un año, computado desde que la correspondiente obligación es exigible.”).

Se había generado una polémica por la entrada en vigencia de la Ley de Defensa del Consumidor.

Siendo la mayor parte de los seguros contratos de consumo, el plazo de 3 años parecía aplicable, teniendo en cuenta la regla de la norma más favorable al consumidor.

De todos modos, diversos pronunciamientos y la reforma del Código Civil (Ahora Código Civil y Comercial) relativa a la citada LDC, han aclarado que el plazo trienal corresponde sólo a las vinculadas a las sanciones administrativas que emanan de esa ley y no a los contratos de consumo que se rigen (en el caso del seguro) por la ley específica.

Más allá de este criterio, que es bueno tener en cuenta para no demorar los reclamos de los Asegurados contra sus Aseguradores, no quiero dejar de señalar



una opinión personal que me parece adecuada para una resolución más adecuada de la cuestión.

Entiendo que el plazo anual de la Ley de Seguros es muy reducido (en el derecho comparado no existe un plazo de esa magnitud o menor) y que merecería ser llevado a 2 o 3 años.

Recuerdo que, en las interesantes sesiones del Proyecto Planes propuesto por la anterior Superintendencia, se había arribado ya a un consenso, que incluía a los representantes de los Aseguradores, en el criterio de llevarlo a 3 años.

Este plazo trienal tendría varias ventajas: eliminaría la incertidumbre sobre si en un conflicto vinculado a un contrato de seguros de consumo tendría uno u otro plazo.

Además, emparejaría el plazo con el que el nuevo código ha fijado como plazo de prescripción para las acciones de reclamo por Responsabilidad Civil (art. 2561). Buena noticia tanto para los profesionales de la actividad tanto como para los aspirantes en sus cursos y exámenes.

SEGUROS: VENCIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN DEL ASEGURADOR. LEY 17418: 56. 11.SEGURO DE PERSONAS.

La regla contenida en la ley 17418: 56 es aplicable a los seguros de vida e incapacidad (v. La razón de ello es que la aludida norma se encuentra dentro del Capítulo I de la ley de la materia referido a las “Disposiciones generales”, mientras que el “Seguro de Vida” se halla regulado en el Capítulo III sobre “Seguro de personas”. Así, aquellas normas generales del Capítulo I son aplicables a los restantes seguros específicos con las adaptaciones lógicas que resultan de cada uno (vgr. arts. 133, 136, 137), pero en modo alguno esas adecuaciones inciden en el tiempo que tiene el asegurador para pronunciarse (cfr. Alfano, en “El contrato de seguro de personas”, Buenos Aires, 2004, pág. 73; Stiglitz, “Derecho de Seguros”,

Buenos Aires, 2004, T° II, págs. 279 y sig.; Rouillón, “Código de Comercio, comentado y anotado”, Buenos Aires, 2005, T° II, págs. 88 y sig.).

**Cabaña Juan Julio C/ Smg Life Seguros De Vida SA S/ Ordinario.-
Garibotto - Heredia - Vassallo. /Cámara
Comercial: D. /Fecha: 20190704**

Comentario

Un buen fallo para aclarar los tiempos de algo tan significativo como la fecha en que deben pagarse los siniestros, sean patrimoniales o de personas. La redacción de la ley parecía dejar una nebulosa o, para algunos, una distinción entre uno y otro tipo de personas.

El art. 49 Época de pago, el primer párrafo establecía que en los seguros de daños patrimoniales se pagará dentro de los 15 días de que quedase determinado o acordado el monto de la prestación. Coma mediante, dice “una vez vencido el plazo del art. 56” (los famosos 30 días para expedirse sobre la procedencia).

Párrafo seguido, dispone que en los seguros de personas el pago se hará dentro de los 15 días de notificado el siniestro, o de acompañada la información complementaria del art. 46, párrafos 2° y 3°.

Esa diferencia hacía pensar (o sostener) a algunos que la falta de mención del art. 56 en ese párrafo, hacía inaplicable el mismo en los Seguros de Personas. Si alguien pensara que el argumento apuntaba a otorgar una tramitación más favorable al Asegurado o Beneficiario, debería dejarlo de lado. Pues esa diferencia se alegaba, usualmente, para decir que lo que no se aplicaba era aquello que cierra ese artículo 56 : “La omisión de pronunciarse importa aceptación”.

El fallo procura mantener esa tan importante carga del Asegurador frente a la denuncia del siniestro, señalando que como el mismo se encuentra dentro de

las Disposiciones Generales de la ley, resulta aplicable a todo tipo de los seguros previstos en la ley.

SEGUROS: VENCIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN DEL ASEGURADOR. MORA. EFECTOS. ACTUALIZACIÓN.

Tratándose de un contrato de seguros, en el que la aseguradora no se pronunció sobre el derecho del asegurado, este Tribunal tiene dicho que la mora opera automáticamente y el dies a quo debe computarse desde el vencimiento del plazo de 45 días que comienza a correr desde que se efectúa la denuncia del siniestro, como resulta del juego armónico de la ley 17418: 49 y 56. (CNCom. Sala B, in re “Medina, Norma Isabel y otros c/ Caja de Seguros de Vida SA s/ ordinario”, del 26/4/19, entre muchos otros).

**López Carlos Alfredo y Otros C/ Federación Patronal Seguros S.A. S/ Ordinario.
Díaz Cordero - Ballerini./Cámara Comercial: B.
/Fecha: 20190619**

Comentario

Este fallo se vincula claramente con lo comentado en el fallo anterior. Aquí también aplica una carga de intereses moratorios sobre el monto de la indemnización del siniestro.

Y para fijar el “dies a quo” (latinazgo que usan los jueces para decir “desde cuándo) señala 45 días desde la denuncia del siniestro por los arts. 49 y 56 combinados. O sea, que dicen que se suman esos 30 días del 56 y, ante el silencio del Asegurado, a los 15 días subsiguientes debe pagar (art. 49).

TODO RIESGO
en televisión
Usted sigue estando seguro

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

Horacio Lachman
Horacio Levy

Con
Patricio Dunckel
Sebastián Silva

METRO

Viernes - 23:30 hs.

También puede vernos en www.todoriesgotv.com.ar

FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS DE ARGENTINA



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

La Segunda en tu celular a un par de clicks.



Pagá tus pólizas



Consultá tus pólizas



Denunciá siniestros



Descargá tus pólizas y certificados



Solicitá asistencia



Localizá agencias

Todo más simple, seguro.



www.lasegunda.com.ar



LO PRIMERO SOS VOS

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

