

ASEGURANDO

PRESENTE & FUTURO



AVANCE DE LAS
MUJERES EN EL
MOVIMIENTO DE PAS



NUEVO CONSEJO
DIRECTIVO



35 ANIVERSARIO
DE FAPASA

REVISTA BIMESTRAL · AÑO 15 · Nº 66 · 2020

EN SU 35 ANIVERSARIO, FAPASA ES PRESIDIDA POR UNA MUJER



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



Agustina Decarre
PRESIDENTE

María Teresa Teves
VICEPRESIENTE

Jorge Luis C. Zottos
SECRETARIO

Santiago Ripoll
PROSECRETARIO

Gilberto Spessot
TESORERO

Ma. Julia García Vilariño
PROTESORERO

A la vez que celebramos los primeros 35 años de vida institucional de nuestra querida Federación, la misma ha alcanzado otro hito en su fecunda historia: una mujer ha sido consagrada como Presidente en las elecciones llevadas a cabo el pasado 30 de octubre: Agustina Decarre.

Junto con María Teresa ‘Lala’ Teves, Vicepresidenta; y María Julia García Vilariño, Protesorera, la Mesa Ejecutiva de FAPASA está compuesta por tres mujeres y por tres hombres: Jorge L. Zottos, Secretario; Gilberto ‘Tito’ Spessot, Tesorero, y Santiago Ripoll, Prosecretario.

En esta edición damos cuenta de la asamblea con representación de todas las APAS del país que eligió como Presidente a Agustina Decarre, y presentamos la conformación del nuevo Consejo Directivo de FAPASA para el período 2020/2022.

La elección de Decarre es un testimonio más del avance de las mujeres en el movimiento de PAS. Por ello, Asegurando entrevistó a seis mujeres dirigentes de nuestro movimiento para conocer su opinión sobre el papel del género femenino en la intermediación de seguros y en la labor gremial.

La pandemia no ha impedido que las APAS continuaran con su actividad, gestionando, dictando cursos y organizando reuniones con los afiliados de manera remota, de las que informamos en la sección Federales.

Con motivo de haberse celebrado el pasado 28 de septiembre el Día Internacional del PAS, FAPASA emitió un comunicado –que reproducimos– destacando el papel del productor asesor en la sociedad y en el mercado asegurador.

También, nos enorgullece presentar a los ganadores del exitoso concurso ‘FAPASA te Ayuda a Ayudar’. Y, por supuesto, hacemos un poco de historia repasando los momentos más importantes de los primeros 35 años de FAPASA.

Por otra parte, presentamos un artículo sobre ‘las claves para intermediar en Seguros de Personas’, informamos sobre los avances del Proyecto para lograr el correcto encuadre de la actividad del PAS en el Código Fiscal bonaerense, y el Dr. Andrés Faragó, abogado, socio del Estudio Faragó & Corrales, informó sobre el financiamiento de las prestaciones por Covid-19 en Riesgos del Trabajo.

En nuestra sección ‘Lo mejor de los medios’, los colegas Sergio Acotto y León Kristal fueron entrevistados por La Gaceta, de Tucumán, sobre seguros para bicicletas, y el nuevo Tesorero de FAPASA, Gilberto ‘Tito’ Spessot, se enfrenta al cuestionario de ‘Perfiles’.

Cierran esta edición las habituales secciones de Noticias del Mercado y de RSE, junto a la imperdible columna del Dr. Eduardo Toribio: ‘Fallos Judiciales Comentados para ser Comentados’.



CONSEJO DIRECTIVO DE FAPASA

Presidente Agustina Decarre

Vicepresidente María Teresa Teves

Secretario Jorge Luis C. Zottos

Prosecretario Santiago José Ripoll

Tesorero Gilberto Spessot

Protesorero María Julia García Vilariño

Vocal Titular 1° Alejandro Bianchi

Vocal Titular 2° Alejandra Liliana Frias

Vocal Titular 3° Micaela Via

Vocal Titular 4° María Gabriela Merlo

Vocal Titular 5° Laura Alejandra Matos

Vocal Titular 6° Agustín Antonio de la Uz

Vocal Suplente 1° Horacio Zacarías

Vocal Suplente 2° Daniel Dimaría

Vocal Suplente 3° Juan Ignacio Merodio

Vocal Suplente 4° Juan María González Pessolani

JUNTA FISCALIZADORA

Titular 1° Norma Graciela Masague

Titular 2° Horacio Benjamin Lavaisse

Titular 3° Sergio Alonso

Suplente 1° Silvia Itati Carrozzi

Suplente 2° Horacio Miguel Moreno

Edificio FAPASA . Chacabuco 77
Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina
Área Comunicacional Tel. 011 4343 0003
fapasa@fapasa.org.ar
www.fapasa.org.ar

STAFF

Director

Cdra. Agustina Decarre

Editor

Jorge Luis C. Zottos

Coordinación

Consejo Ejecutivo de FAPASA

Redacción

Lic. Aníbal Cejas

Colaboradores

Dr. Eduardo Toribio

Dr. Andrés Faragó

Diseño

Santiago Arce

www.santiagoarce.com

Administración

Graciela Palermo

Publicidad

Karina Mastroberardino

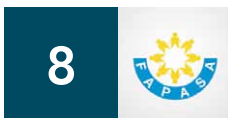
Jorgelina Fernández Calderón

SUMARIO



EN SU 35 ANIVERSARIO, FAPASA ES PRESIDIDA POR UNA MUJER

EJES DE GESTIÓN
Agustina Decarre



AVANCE DE LAS MUJERES EN EL MOVIMIENTO DE PAS
María Teves, Martha Tapia, Mariela Echeverría, Silvia Bechir, Norma Masagué, Alejandra Frías.

INSTITUCIONALES



LAS CLAVES PARA INTERMEDIAR EN SEGUROS DE PERSONAS
Norberto Plachta, Nicolás de Olazábal, Iván de Olazábal

UN BUEN CONSEJO:
ASEGURÁ TU BICI
Sergio Acotto y León Kristal



FEDERALES

¿CÓMO SE FINANCIAN LAS PRESTACIONES POR COVID-19 EN RIESGOS DEL TRABAJO?
Dr. Andrés Faragó



PERFILES
Gilberto "Tito" Spessot

NOTICIAS DEL SECTOR



JURISPRUDENCIA
Dr. Eduardo Toribio



EN SU 35 ANIVERSARIO, FAPASA ES PRESIDIDA POR UNA MUJER

La actual FAPASA surgió el 11 de octubre de 1985. Hoy, a 35 años de aquel hito en la historia del movimiento de los Productores Asesores de Seguros, protagonizamos otro momento trascendente: una mujer ocupa la máxima responsabilidad de la institución, ya que Agustina Decarre fue electa como Presidente en la Asamblea Anual Ordinaria celebrada el pasado 30 de octubre.

Son numerosas las mujeres destacadas en la Federación y en las Asociaciones Primarias que la conforman. Muchas mujeres presiden actualmente y han presidido alguna de las APAS. Incluso, hay seis mujeres entre los 12 cargos titulares del Consejo Directivo de FAPASA.

Hoy, existe plena paridad de género en la mesa ejecutiva de la Federación (6 cargos). Tres de ellos están ocupados por mujeres: Agustina Decarre

como Presidente, y María Teresa Teves como Vicepresidente, y María Julia García Vilarino como Protesorera.

El dirigente Gilberto ‘Tito’ Sepessot también se incorporó a la mesa ejecutiva en carácter de Tesorero.

La asamblea del 30 de octubre tuvo otra particularidad inédita: además de los delegados de las 22 asociaciones que participaron, la modalidad virtual permitió contar con decenas de dirigentes e invitados, con los que la asamblea sumó cerca de 100 participantes.

“Hemos podido utilizar la tecnología a nuestro favor, invitando a dirigentes de todo el país. La pandemia nos impidió una reunión presencial, pero con la modalidad virtual hemos ganado en participación y hemos podido integrar a nuevos dirigentes

que aportan riqueza a la Federación”, declaró Decarre.

En la Asamblea se aprobó la Memoria, Balance General y Cuentas de Gastos y Recursos, correspondientes al ejercicio Nro. 34, cerrado el 30 de junio de 2020. La Junta Fiscalizadora presentó su informe.

Además, se llevó a cabo la renovación parcial de autoridades. En este sentido, Agustina Decarre asumió como Presidente, reemplazando al saliente Jorge L. Zottos, quien a la vez asumió como Secretario ya que Luis Donda (Secretario entre 2018 y 2020) finalizó su mandato. Santiago Ripoll continúa como Prosecretario.

Cabe recordar que los 16 cargos del Consejo Directivo se renuevan parcialmente cada dos años y los 5 de la Junta Fiscalizadora anualmente.



LA CONFORMACIÓN DEL NUEVO CONSEJO DIRECTIVO DE FAPASA
PARA EL PERÍODO 2021/2022:

Presidente: Agustina Decarre (APAS Noroeste Pcia. de Bs. As.).

Vicepresidente: María Teresa Teves (APAS Santiago del Estero).

Secretario: Jorge L. Costas Zottos (APAS Salta).

Prosecretario: Santiago José Ripoll (AMPAS Misiones).

Tesorero: Gilberto Spessot (APAS Corrientes).

Protesorero: María Julia García Vilariño (AAPAS).

Vocal Titular 1°: Alejandro Bianchi (APAS Santa Fe).

Vocal Titular 2°: Alejandra Liliana Frias (APAS Rosario).

Vocal Titular 3°: Micaela Via (APAS Centro Pcia. de Bs. As.).

Vocal Titular 4°: María Gabriela Merlo (APAS Catamarca).

Vocal Titular 5°: Laura Alejandra Matos (APAS Córdoba).

Vocal Titular 6°: Agustín Antonio de la Uz (APAS Bahía Blanca).

Vocal Suplente 1°: Horacio Zacarías (APAS Chaco).

Vocal Suplente 2°: Daniel Dimaría (APAS Cuyo).

Vocal Suplente 3°: Juan Ignacio Merodio (AMPAS Mar del Plata).

Vocal Suplente 4°: Juan María González Pessolani (APAS Entre Ríos).

JUNTA FISCALIZADORA:

Miembro Titular: Norma Graciela Masague (ATPAS Tucumán).

Miembro Titular: Horacio Benjamin Lavaisse (APAS Jujuy).

Miembro Titular: Sergio Alonso (APAS Formosa).

Miembro Suplente: Silvia Itati Carrozzi (APAS La Pampa).

Miembro Suplente: Horacio Miguel Moreno (APAS Surpatagonia).

EJES DE GESTIÓN

ASEGURANDO ENTREVISTÓ A LA FLAMANTE PRESIDENTE DE FAPASA PARA CONOCER LOS PRINCIPALES LINEAMIENTOS DE LA GESTIÓN QUE SE INICIA.



Revista Asegurando (R. A.): ¿Cuáles son los ejes de tu gestión en la presidencia de FAPASA?

Agustina Decarre (A. D.): Entre los ejes destacados de esta gestión, hay que mencionar nuestro programa para generar conciencia aseguradora y el posicionamiento del Productor Asesor de Seguros. Con este objetivo, estamos llevando adelante campañas de comunicación en distintos medios, junto con las APAS. La idea es llegar a la sociedad con un mensaje que resalte la importancia del seguro para las personas y para las empresas. En el mismo sentido, ponemos el acento en que contratar un seguro con un PAS es más seguro, porque somos los únicos profesionales entrenados, capacitados, para el asesoramiento al cliente.

Por otra parte, seguiremos con la profesionalización de la actividad ofreciendo programas de formación opcional, más allá del PCC obligatorio. Entendemos que la capacitación no obligatoria es la que nos permite diferenciarnos a través de la especialización, como capacitación intensiva en algún riesgo en particular, con contenidos vinculados a la tecnología, entre otras opciones. Y, por supuesto, seguiremos trabajando en la generación de nuevos dirigentes, el trabajo federal y democrático con las APAS, y el diálogo con las autoridades de la SSN,

SRT, cámaras empresarias y otros actores del sector. En estos ámbitos, FAPASA es reconocida como la interlocutora natural para el diálogo con los Productores Asesores de Seguros.

Otro de los ejes es la puesta en funcionamiento de la mutual AMU-PASA. Esta entidad tendrá varios objetivos. Uno de ellos será la conformación de un fondo compensador para contribuir al retiro de los colegas. La mutual también desarrollará actividades de capacitación y ofrecerá servicios de turismo.

R. A.: ¿Qué significa para vos ocupar la presidencia de FAPASA?

A. D.: Es un orgullo, una alegría, y una gran responsabilidad, que comparto con otros colegas y amigos que componen el Consejo Directivo. Y es una nueva oportunidad para seguir defendiendo la profesión que tanto queremos.

R. A.: ¿Por qué los PAS tienen que comprometerse con sus APAS?

A. D.: Porque los cambios solo se generan si todos aportamos una parte de nuestro tiempo, y nuestras ideas, nuestras inquietudes. Para ser protagonistas del cambio solo cabe comprometernos.

R. A.: ¿Qué espera FAPASA de la Resolución 332 de la SSN?

A. D.: Que se convierta en una herramienta para combatir la venta ilegal de seguros. Hasta el momento no había una norma que indicara cómo cerrar un local que comercializa seguros de manera ilegal.

Esta actividad ilícita tiene mayor incidencia en la zona del NOA y del NEA. Ahora, después de mucho tiempo, tenemos una norma específica. A partir de ahora, quien esté comercializando seguros sin ser un PAS puede ser clausurado de forma inmediata. A nosotros nos toca difundir esta norma en los distintos municipios del país.

A la vez, debemos seguir radican-do las denuncias ante la SSN para que el organismo pueda inhabilitar a las personas físicas o jurídicas que hayan comercializado seguros de manera ilegal. Así, esas personas o empresas nunca podrán ser PAS ni organizaciones de PAS porque ya ejercieron la actividad ilícitamente, tal como lo establece la Ley 22.400.-

R. A.: ¿Y qué pasa con el artículo 3 de la Resolución 332?

A. D.: Ese artículo generó dudas en algunos colegas. Hemos pedido una aclaración formal a la SSN. No obstante, sabemos que el espíritu de la resolución es combatir la venta ilegal y que esto nada tiene que ver con los PAS que, a la vez que ejercen como Productores Asesores de Seguros, llevan adelante otras acti-

vidades, en el mismo local, como el caso de quienes también son abogados, contadores, etc. En estos casos no hay ningún problema.

R. A.: ¿Qué significa para FAPASA estar participando de COPAPROSE?

A. D.: Es un logro que perseguimos desde hace varios años. Compartimos la representación con un miembro de AAPAS. Entendemos que compartir experiencias con los colegas de la región es muy importante para todos. FAPASA representa a 22 asociaciones de PAS del país, de esta forma tenemos la mirada de todas las regiones de la Argentina y ello constituye la riqueza de la Federación. De esta forma, podemos trabajar las distintas problemáticas regionales y proyectar a los PAS de la Argentina a nivel internacional. Esto permite enriquecer nuestra mirada y la de los colegas de la región.

R. A.: ¿Por qué FAPASA se opone a que Mercado Pago sea admitido como agente institorio?

A. D.: Fundamentalmente, porque no garantiza un asesoramiento profesional al cliente. Además, creemos que distorsionaría el mercado. El seguro es una institución que aboga por la prevención, la previsión y la protección del patrimonio de las personas y empresas.

En este sentido, consideramos que el asesoramiento profesional es clave. Por ejemplo, hay que analizar las necesidades del cliente para evitar

el infraseguro. Consideramos que el modelo de negocio de Mercado Pago no garantiza un asesoramiento profesional. No tiene nada que ver la compra de una remera, de una plancha, o de una TV por Internet con la contratación de un seguro.

R. A.: ¿Qué lugar ocupan las mujeres y los jóvenes en FAPASA?

A. D.: La enorme cantidad y calidad de las mujeres dirigentes de las APAS en todo el país demuestran que el movimiento de los PAS es altamente inclusivo. Además, hoy, la mesa ejecutiva de la Federación cuenta con 50% de hombres y 50% de mujeres. Tenemos una gran representación de la mujer en la Federación y en las APAS. Esto también se evidencia en los cursos de Aspirantes, en los cuales, en general, se presentan la misma cantidad de hombres que de mujeres.

En varias APAS del país se han creado comisiones de jóvenes, y donde no las hay también se observa una importante participación de hombres y mujeres que están incorporando toda su vitalidad y nuevas ideas a la profesión y a la labor gremial.

Realmente, nos sentimos orgullosos de saber que FAPASA es una entidad democrática, federal, con lugar para que todos se desarrollen en función de sus capacidades. Hay igualdad de oportunidades para todos. Hay que trabajar, acercar proyectos, y contribuir a la defensa de la profesión. ■

AVANCE DE LAS MUJERES EN EL MOVIMIENTO DE PAS

ASEGURANDO ENTREVISTÓ A SEIS DIRIGENTES DE NUESTRO MOVIMIENTO PARA CONOCER SU OPINIÓN SOBRE EL PAPEL DE LA MUJER EN LA INTERMEDIACIÓN DE SEGUROS Y EN LA LABOR GREMIAL.

Revista Asegurando (R.A.): ¿Cómo analiza el avance de las mujeres en el ámbito de PAS en la Argentina?



María Teresa Teves (MTT) :

Cada vez nos abrimos más camino dentro de la profesión, en mi lugar de dirigente en mi asociación y desde FAPASA vemos con agrado que el número de aspirantes mujeres es cada vez más alto, esto es un desafío importante, acompañar a nuestras colegas noveles y romper viejas estructuras.



Martha Noemí Tapia (MNT):

El rol de la mujer es sin duda al-

guna, uno de los grandes cambios de la época.

Su posición tanto social como laboral con respecto al hombre, ha ido de a poco avanzando y ganando terreno en el Seguro.

El auge del interés personal de la mujer de continuar con su profesión, de ganar su propio dinero, de ser autónoma, sumado a la necesidad de las familias actuales de contar con mayores ingresos, han provocado un marcado aumento de la participación femenina en el mercado asegurador y por ende en las economías.

Ello ha modificado sustancialmente también la estructura y organizaciones del mercado, dejándoles más protagonismo en sus manos, por ejemplo, hoy tenemos una mujer a cargo de la Superintendencia de Seguros de la Nación.

En el caso de nuestra APAS Catamarca o FAPASA, desde que participo, no sentí diferencia o impedimento para ocupar algún cargo o tomar responsabilidades, trabajando siempre a la par hombres y mujeres por el bien de los PAS.



Mariela Echeverría (ME):

En general, las mujeres logramos protagonismo en varias profesiones, porque nos hemos librado de ataduras y condicionamientos que nos limitaban, permitiéndonos alcanzar objetivos sin tener en cuenta nuestro género y captando puestos de trabajo que en otro momento hubiera sido impensado que una mujer accediera. Nuestra meta es seguir trabajando en conjunto, todos por igual, para lograr la profesionalización de nuestra actividad.



Silvia Verónica Bechir (SVB):

Hoy continúa siendo bajo el por-

centaje de inserción en los cargos directivos, pero creo que esto naturalmente se irá revirtiendo con el avance de la mujer en todos los niveles de la vida (política, económica y pública).



Norma Masagué (NM):

A lo largo de la historia la mujer ha tenido protagonismo en las instituciones conquistando terrenos cada vez más amplios y buscando una situación de igualdad laboral, jurídica y con el hombre. El seguro no es ajeno a ese avance.

En esta actividad la mujer siempre estuvo presente con compromiso, demostrando que es apta para desempeñar cualquier cargo de dirección o liderazgo desarrollando su talento y capacidades; aportando su sensibilidad e intuición.

No tengo dudas sobre el desempeño de las mujeres participando activamente, junto a los hombres, somos los motores de cambios necesarios para lograr emprender proyectos de trabajo que nos conduzcan a luchar por la profesión.

Soy una convencida que la diversidad ayuda a tomar mejores decisiones. Reconocer la mirada,

el valor femenino, es clave para cualquier institución que quiera transmitir y desarrollar principios democráticos.

En nuestro ámbito existen muchos ejemplos de mujeres que desempeñan notablemente sus roles.



Alejandra Frias (AF):

El avance de la mujer es indiscutible, partiendo de la base que el índice de población femenino es mayor al masculino y teniendo en cuenta además, que la comercialización que va de la mano con las relaciones humanas, seduce mucho a nuestro género.

Por otra parte, es una actividad que se puede iniciar en distintas etapas de la vida, te permite ser independiente y manejar tus tiempos, estudiando en forma virtual mientras tus hijos, por ejemplo, hacen lo mismo.

R.A.: *¿Cómo administra su tiempo para compatibilizar entre lo laboral y lo personal?*

M. T. T.: En nuestra profesión siempre fue difícil marcar un tiempo entre lo laboral y lo personal y ahora que nuestros clientes nos necesitan con más premura, sus consultas y temores son atendidos a través de medios

virtuales. Esta metodología de trabajo me está permitiendo estar presente en cada necesidad de los mismos y de igual manera compartir con mi familia y respetar las normas sanitarias vigentes en mi provincia.

Es cuestión de organizar el tiempo y disfrutar.

M. N. T.: La administración el tiempo lo establezco en prioridades, tratando de planificar con disciplina y paciencia hasta lograr el objetivo y aprendiendo a delegar responsabilidades y trabajos a las personas que me acompañan, las que están capacitadas para seguir mi ritmo, ya que me acompañan mis dos hijos y mi nuera que son Productoras Asesoras de Seguros y conocen bien mi forma de trabajar.

N. M.: Compatibilizar el tiempo laboral y el personal no representa un obstáculo en mi cotidianidad ya que siempre busco el equilibrio entre ambos.

S. V. B.: Para una buena administración del tiempo, lo fundamental es la planificación y es lo que trato de hacer. Lo que me ayudó mucho también es haber aprendido a delegar.

A. F.: Como sociedad vivimos en un tiempo lineal y productivo que nos lleva a estructurar nuestras vidas. Personalmente creo que la mayoría tenemos un yo hogareño y otro yo en nuestra vida laboral, que nos conecta con el otro y con nosotros mismos.

Siento que esta situación ha generado que ese tiempo productivo, haya

invadido el hogar, el ámbito privado de cada uno de nosotros.

A esa contaminación, uno debe ponerle un límite, para evitar que se den situaciones donde, por ejemplo estemos respondiendo un mail o una llamada a las 21 h por temas laborales. Ponernos un límite, utilizar el tiempo kairós como se le llama en teología, para darnos la oportunidad de redescubrirnos, reinventarnos.

Como PAS siento que es nuestra oportunidad para fortalecer nuestro lugar, ya que toda esa población que ha optado por la compra online, hoy se encuentra sin atención personalizada, falta de comunicación o una respuesta no recibida a tiempo, en ese tiempo lineal en el que estábamos acostumbrados a vivir, que parece que ya no corre.

Lo vivo como un paréntesis, que me permite hacer una introspección y así “barajar y dar de nuevo”.

M.E.: Teniendo en cuenta el contexto actual en el que estamos inmersos, la administración de mis horarios ha variado bastante. Al tener una familia grande constituida, tengo 4 hijos, necesariamente debo repartir mi tiempo y lograr que rinda al 100%.

Voy rotando con trabajo presencial en la oficina, por la tarde me organizo en casa y el fin de semana también participo de las clases virtuales del curso a aspirante a productor de seguros de APAS Noroeste con sede en Junín. Considero fundamental el acompañamiento de mi familia.

R.A.: *¿Existen las mismas posibilidades para desarrollar la profesión de PAS para hombres y mujeres en la Argentina?*

M. T. T.: En nuestra profesión como en el resto de las profesiones hemos avanzado en los últimos años, pero también es cierto que falta mucho camino por recorrer para hablar de absoluta igualdad. Esta situación no siempre está determinada por el mercado asegurador. Es un proceso que está en marcha y no se detiene.

N. M.: Si bien la participación laboral femenina ha crecido gradualmente durante las últimas décadas en todos los sectores, creo que la profesión de PAS no tiene diferencias de género. Es tan amplia en sus contenidos que hay espacio para que todos nos desarrollemos en aquello que más nos gusta.

M. E.: Nuestra profesión no tiene límites de crecimiento, nos permite desarrollarnos de manera individual, ser nuestro propio jefe, esto no implica pertenecer a un género determinado, por lo tanto, las oportunidades y posibilidades son las mismas, más aun considerando la apertura de la sociedad para establecer la igualdad de género en todos los órdenes.

S. V. B.: Creo que hoy sí, hace unos años que la inserción de la mujer en el mercado ha ido creciendo, aunque todavía queda mucho camino por recorrer. Es nuestra responsabilidad abrir camino para las que vendrán, como lo hicieron nuestras antecesoras, como mi referente la señora Ma-

tilde López Guerra de Vázquez.

A. F.: Sí, existen las mismas posibilidades, está en cada una de nosotras tomarlas, en hacer valer nuestro tiempo y nuestros deseos, lo digo en función de aquellas colegas que son madres, abuelas, esposas, etcétera.

M. N. T.: Sí, son las mismas, ya que ser mujer no debe condicionar el lugar donde se quiera estar.

Avanzamos mucho en campos que antes eran solo exclusividad de hombres, el rol femenino fue creciendo profesionalmente gracias a que muchas mujeres hicieron grandes esfuerzos para abrir paso a las futuras generaciones y que haya igualdad de oportunidades.

La posibilidad está en nuestras manos y depende solamente de nosotras aprovecharla.

R.A.: *¿Cuáles son los motivos por los que usted ingresó a la profesión de PAS?*

M. T. T.: Comencé a trabajar en la comercialización de Seguros de Vida, casi por casualidad, haciendo tareas de Venta Directa. Pero en esa instancia me fui enamorando de la profesión de Productor Asesor de Seguros, por lo que en cuanto tuve la oportunidad de realizar el curso a través de mi APAS lo hice y así obtuve mi matrícula. Abrazo esta profesión con muchísima pasión por lo que hago.

N. M.: Mi incursión en esta profesión



Hacia la digitalización junto a los PAS

Anunciado en nuestro 60 aniversario,
hoy operamos en forma virtual.

AVRIL
Atención virtual

Portales de autogestión
para asegurados y PAS

Unidades de
atención digital



 **RUS**[®] DIGITAL

fue impensada. Un día viernes me quedé sin trabajo. El lunes me llamaron de dos compañías de seguros para que me incorporara a su equipo; me decidí por la primera.

Al cabo de un tiempo me di cuenta que me inquietaba todo lo que desconocía de la actividad y me inscribí en el curso para aspirantes a PAS.

Cuando obtuve la matrícula me pregunté si solamente lo había hecho para adquirir conocimientos y la respuesta fue que había descubierto algo que me proponía un desafío muy interesante. Independencia y desarrollo en una actividad que me gustaba.

A. F.: A los 16 años comencé a interesarme por “conocer” la actividad que desarrollaba mi papá, así fue como de a poquito me inicié en esta hermosa profesión.

Iba a cobrarles a los asegurados al mismo tiempo que estudiaba y también asistía unas horas a la oficina de la aseguradora donde él se desempeñaba como Director Comercial. Realicé tareas en distintos sectores de la misma, como producción y cobranzas. Me quedó pendiente siniestros, tema que he lamentado porque lo considero una sección muy interesante, además de que me hubiera resultado muy útil a la hora de asesorar con mayor experiencia, al respecto, a mis clientes, desde mi lugar como PAS.

S. V. B.: Ingresé por casualidad y hoy soy una apasionada de la profesión.

M. N. T.: En primer lugar ingresé a este profesión por el desafío de superarme, conocer nuevos horizontes de trabajo y el poder tener una independencia económica.

Así comencé a capacitarme y entrar en este mundo del seguro, el cual me ha dado muchas satisfacciones en lo laboral y en lo personal.

M. E.: Sinceramente nunca pensé que iba a dedicarme a esta profesión. Comencé estudiando Licenciada en Relaciones Públicas, me recibí y trabajé en CABA unos años, luego me mudé a Junín, donde actualmente resido y decidí acompañar a mi papá, que es PAS, en el manejo de su oficina.

Descubrí que me gustaba el ambiente del mercado asegurador y obtuve mi matrícula.

Luego continué estudiando y me recibí de Martillero y Corredor Público. Actualmente me dedico con mucho placer y entusiasmo a la comercialización de seguros y trato día a día de lograr la mayor enseñanza posible de mi padre, capacitarme para estar actualizada y ampliar mi conocimiento en esta profesión dinámica y de constante evolución.

R.A.: *¿Cuáles son las características por las que usted elige las aseguradoras con las que trabaja?*

M. T. T.: Es muy importante elegir con responsabilidad las compañías con las que se trabaja, es la carta de presentación ante nuestros clientes.

En lo personal lo que busco de una aliada estratégica para mi crecimiento profesional es: que tenga solvencia económica, respete los términos comerciales, me brinde herramientas para trabajar en forma remota, fundamental en este momento, celeridad en la tramitación y pago de siniestros, buen trato comercial con los ejecutivos de cuentas.

S. V. B.: Trabajo con compañías que cuentan con productos que se adaptan a mi mercado, son flexibles en la suscripción, tienen rápida respuesta en los siniestros, cuentan con sistemas que agilizan nuestro trabajo, son solventes y por sobre todas las cosas respetan al Productor Asesor de Seguros.

M. N. T.: Para elegir una compañía con la cual trabajar es necesario conocer cómo respeta al PAS y la ética de trabajo en el mercado, la solidez financiera de la misma, la tecnología que nos facilite trabajar con eficiencia, la comunicación permanente, el recibir respuestas en los siniestros en la brevedad posible.

También es muy importante la parte económica, ya que las comisiones son el reconocimiento de nuestro trabajo y la auténtica ayuda para el desarrollo de nuestra actividad.

A. F.: La selección de aseguradora la realizo en función del apoyo que le brinda a su canal de PAS, ante la solución rápida y efectiva de un si-

> Consultá con tu
**PRODUCTOR ASESOR
DE SEGUROS**



brsingular

¿Está sonando una alarma?,
decime que no es la de mi

AUTO



QUÉ TEMA, ¿NO? A menos que tengas
un **NUEVO SEGURO DE AUTOS** que te
respalde siempre.

EXPERTA
SEGUROS

AUTOS

niestro, por la flexibilidad a la hora de suscribir un riesgo y por los costos competitivos de sus productos.

N. M.: Trabajo con aquellas compañías que me dan la seguridad y confianza necesarias para poder desarrollar mi labor con la tranquilidad de saber que serán diligentes ante la necesidad de respuesta de mis asegurados.

M.E.: Al momento de la selección de las compañías a comercializar, la mirada radica en su posicionamiento en el mercado, grado de litigiosidad, canales de venta exclusivos, comunicación con los PAS, ramos que integran su oferta, entre otras cuestiones que pueden surgir inherentes a cada una.

Particularmente considero que si no tengo llegada a la aseguradora en forma fluida y constante, con

cualquiera de los canales de comunicación que me ofrezcan, no la tengo en cuenta en mi elección. La relación del PAS con la compañía es fundamental para lograr mantener la cartera, su crecimiento, plantear oportunidades u obtener apoyo institucional en futuros proyectos comerciales.

R.A.: *¿Cómo analiza la digitalización del seguro? ¿Esto es una amenaza o una oportunidad para el PAS?*

M. T. T.: Todos los cambios producen cierto temor al principio, pero la digitalización del seguro es altamente positiva en muchos aspectos, es más ágil la transacción comercial, podemos trabajar desde donde estemos sin problemas y no utilizamos papel que desde la mirada de la ecología también es positivo.

Además genera un desafío profe-

sional; tenemos que reinventarnos como PAS, lo que hacíamos hasta marzo de este año ya no lo podemos hacer más, debemos capacitarnos en cada riesgo con mayor ahínco, nuestros clientes nos exigen respuestas claras y urgentes, tienen información en sus teléfonos al instante.

Prácticamente ya no existe la exclusividad en la venta de seguros, lo que nos hace diferentes es cómo reaccionamos ante los requerimientos de nuestros clientes. Ese asesoramiento es el valor agregado que le damos a nuestra profesión, es lo que nos diferencia de una App.

S. V. B.: La digitalización es para los PAS una herramienta más para desarrollar la actividad y hacerla más competitiva. Para nada me parece una amenaza.

M. N. T.: La digitalización en el tra-



Horacio Lachman
Horacio Levy

Con
Patricio Dunchel
Sebastián Silva

TODO
RIESGO
en televisión
Usted sigue estando seguro

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

METRO

Viernes - 23:30 hs.

También puede vernos en www.todoriesgotv.com.ar



Más Herramientas. Mejor Servicio

Cambiamos el modo, pero no el Compromiso con nuestros **PRODUCTORES**



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.**

www.fedpat.com.ar



bajo ha llegado para quedarse. Esta nueva modalidad laboral conlleva muchos beneficios, como la conciliación o el ahorro de tiempo.

Considero que es una buena oportunidad para los PAS y nos está ayudando mucho en esta época de pandemia.

Todas estas iniciativas apuntan a que el productor deje de ver la tecnología como competencia y aproveche estas herramientas para desarrollar su negocio en un contexto altamente competitivo como el que se plantea actualmente.

N. M.: La digitalización es una herramienta que no podemos desconocer.

Debemos adaptarnos e incorporarla para mejorar la eficiencia de los procedimientos y así optimizar el contacto personal con nuestros ase-

gurados, para diferenciar la calidad de servicio que podemos brindarles y estrechar la relación y comunicación.

A. F.: La digitalización creo que es positiva sobre todo en las circunstancias que estamos atravesando pero no debe llevarse a un punto en el que sea la única opción, estoy hablando de la póliza digital por ejemplo, ya que muchas aseguradoras no dan otra opción y tanto los asegurados como las autoridades de tránsito, al momento de solicitar la documentación para circular exigen la póliza impresa, esto ocurre con mucha frecuencia en el interior.

También ocurre en la rama de AP, no permiten ingresar a una planta industrial o a un country a trabajar si no se presenta la póliza impresa.

ME: La digitalización del seguro es

una necesidad de la época que nos toca vivir. Con la llegada de la pandemia, se profundizó, por lo cual ya nada será como antes, el poco espacio que quedaba para las personas reticentes al avance digital quedó completamente agotado.

Este sistema tiene que desarrollarse en conjunto con políticas de acercamiento a la tecnología para lograr llegar a la mayor población posible. No hay que olvidarse que vivimos en un país de Sudamérica, y todos debemos colaborar para que este cambio abarque a todos los sectores de la sociedad.

Esta modalidad en la actividad es una oportunidad para el PAS, debemos capacitarnos en el avance de la tecnología que nos acerca a los potenciales consumidores de manera ágil, rápida, con muy pocas limitaciones y en cualquier momento. ■



EL SEGURO Y LA PREVENCIÓN
Martes de 17 a 18 horas
Radio Cultura FM 97.9 Mhz 

Toda la información del mercado asegurador y reasegurador

 El Seguro y la Prevención
 @Elseguroylaprevencion

Un Grupo Asegurador de Prestigio



ASEGURADORA MÁS PRESTIGIOSA DEL PAÍS
(Universo Productores).
PREMIO PRESTIGIO AL MANAGEMENT
(Segmento Corporativo).
MENCIÓN ESPECIAL
(Público General).

Prevención ART

PRIMER PREMIO A LA MEJOR ART

Prevención Retiro

MENCIÓN ESPECIAL
(Público General).

**A TODOS LOS PRODUCTORES ASESORES
Y PERSONAS ASEGURADAS QUE NOS ACOMPAÑAN DÍA A DÍA:
¡MUCHAS GRACIAS!**

35 AÑOS RESPALDANDO A LA SOCIEDAD

El 11 de octubre de 1985 nació la actual FAPASA. A dos años del retorno de la democracia en la Argentina, los dirigentes de las entidades representativas de los PAS en todo el país (en ese momento eran poco más de 10 entidades) le dieron forma a la Federación que al día de hoy ha sumado 22 Asociaciones primarias y cuenta con centenares de dirigentes a lo largo y ancho del país. Gracias al esfuerzo de aquellos pioneros, hoy el movimiento de los PAS cuenta con representación en todo el territorio nacional.

En esta apretada síntesis de una historia fecunda no podemos dejar de recordar la creación del Círculo de Representantes de Seguros de Bahía Blanca, provincia de Buenos Aires (creado en 1931, antecesora de la actual APAS Bahía Blanca, Zona y Sur Argentino), y de la Asociación de Productores Asesores de Seguros de Rosario (fundada en 1941, el origen de la actual APAS Rosario y Sur de Santa Fe).

La nueva FAPASA surgió como respuesta a la necesidad de las asociaciones de productores asesores existentes en ese momento de lograr una posición representativa y unificada a nivel nacional. Con el correr de los años, la Federación se fue consolidando. Se creó el Ente Cooperador Ley 22.400, el Centro Federal de Capacitación, se logró designar a un representante de los PAS en la Obra Social del Seguro

y se incorporaron nuevas APAS.

Asimismo, se inició el Programa de Prevención de Accidentes y Educación Vial, se creó la Escuela de Dirigentes 'Ernesto Schmidt', se implementaron convenios para fortalecer los derechos de los asegurados, se inició la edición de nuestra revista 'Asegurando', de un boletín informativo digital, de una página web, y de distintos canales en las redes sociales.

Más recientemente, la Federación ha iniciado una campaña con cartelería en las rutas de todo el país, destacando que "con un productor asesor es más seguro". Y ha puesto en marcha su propia mutual: AMUPASA.

Otro aspecto destacado es la realización de Foros y Congresos, organizados por la Federación junto con las Asociaciones Primarias, en todo el país. Así, se realizaron encuentros en Formosa, CABA, Mendoza, Paraná (Entre Ríos), Rosario (Santa Fe), y Santiago del Estero.

En el plano internacional, FAPASA se unió a COPAPROSE, la Confederación Panamericana de Productores de Seguros, con el objetivo de unir fuerzas con los colegas de Latinoamérica, España y Portugal, para enfrentar los desafíos globales.

Objetivos

Es buen momento para recordar al-

gunos de los objetivos centrales de nuestra Federación:

- Agrupar a las Asociaciones de Productores Asesores de Seguros Provinciales, Regionales o Zonales existentes y a crearse, sin distinción alguna, para la representación y defensa de los intereses profesionales en el ámbito nacional.
- Promover las relaciones con entidades nacionales y extranjeras de Productores Asesores de Seguros y otras afines a la actividad.
- Realizar cursos, conferencias, investigaciones, publicaciones.
- Procurar la sanción de disposiciones legales, reglamentarias, sociales y previsionales para el ejercicio de la profesión y colaborar en su cumplimiento y perfeccionamiento.
- Proponer las normas ético-profesionales de la actividad y vigilar su observancia.
- Ejercer facultades disciplinarias.
- Velar por el cumplimiento de parte de las Asociaciones de primer grado de las disposiciones legales, normas estatutarias y resoluciones de la Federación en materia de su competencia.
- Intervenir en vía de conciliación o de arbitraje en las cuestiones que, por motivos profesionales, se susciten entre los asociados de distintas Asociaciones; cuando presten su conformidad.
- Dirimir los conflictos que puedan suscitarse entre las distintas Asociaciones.
- Contribuir a la capacitación técnico-profesional de los Productores



Asesores de Seguros.

- Procurar que los miembros de las entidades asociadas sean beneficiarios de un adecuado servicio de atención de su salud.
- Promover la creación de Asociaciones de primer grado, provinciales, regionales o zonales de Productores Asesores de Seguros.
- Denunciar ante la Superintendencia de Seguros de la Nación y Tribunales de Justicia los casos de intrusismo profesional.
- Ejercer la representación y defensa de los asociados de las entidades federadas ante los Organismos Internacionales, del Estado y de la Administración Pública, Instituciones, entidades y particulares sin limitaciones de ninguna clase, participando en Juntas y Organismos consultivos, ejerciendo el derecho de peticionar o cualquier otro que proceda conforme a la Ley.

Hacia el futuro

Hoy nos toca vivir un cambio trascendente para la actividad aseguradora ya que muchas tendencias a la digitalización del seguro se han acelerado por la pandemia. Con un asegurado que cada día se informa más antes de contratar una cobertura, debemos entender que algunos cambios en la cultura del consumidor vinieron para quedarse.

La responsabilidad del productor asesor y su perfil profesional hace que la capacitación sea fundamental. En este aspecto radica la clave de nuestra diferenciación y nos convierte en el único canal profesional para la intermediación de seguros. Y no lo decimos solo nosotros. En los últimos años han sido los asegurados quienes nos han elegido como el más idóneo y principal canal de comercialización. Por ello somos

indispensables para el desarrollo de un mercado sólido y profesional.

FAPASA sigue firme en el combate a la venta ilegal de seguros y alertando a la sociedad sobre posibles abusos de los Bancos al imponer la contratación de seguros para conceder créditos. Se debe respetar el derecho de los asegurados a elegir libremente tanto a la aseguradora como al canal de venta.

FAPASA es una entidad federal, democrática, que apuesta por los nuevos dirigentes, fomentando su participación en las asociaciones primarias.

FAPASA defiende los derechos de los productores asesores, los derechos de los asegurados, la profesionalización del sector, y el desarrollo de la cultura de la prevención y la conciencia aseguradora.



ANIVERSARIO DE FAPASA

FAPASA cumplió 35 años, y es un orgullo para todos los que formamos parte, a través de la historia, de esta institución. Es un orgullo ver cómo creció, como luchó y como mantuvo firmes las convicciones que se gestaron desde sus inicios.

Cumplimos 35 años en un año en el que las alegrías se vieron opacadas por una pandemia global inédita, que nos impidió realizar un encuentro para festejar con los colegas de todo el país, abrazar-

nos y tomar fuerzas para continuar creciendo. Pero sabemos que pese a la distancia, todos pertenecemos y todos somos FAPASA, por eso estamos desarrollando un libro virtual y queremos que nos cuenten alguna experiencia, o anécdota que hayan vivido junto a FAPASA.

Queremos recordar a todos los que hicieron grande a FAPASA, y lo queremos hacer con sonrisas, con orgullo y con alegría. Festejamos lo que hicimos y lo que vamos a hacer. Por eso, queremos que seas parte de este libro conmemorativo, y que seas parte del futuro de nuestra Federación.

Escribinos a fapasa@fapasa.org.ar para contarnos tus vivencias y ser parte del libro de los 35 años.

28 DE SEPTIEMBRE: DÍA INTERNACIONAL DEL PAS LA RESPONSABILIDAD DE TODOS



La pandemia ha demostrado, una vez más, la importancia del papel de los Productores Asesores de Seguros en la sociedad y en el mercado asegurador.

Con pasión por nuestro trabajo, generando conciencia aseguradora, con compromiso, brindando asesoramiento profesional, apostando a la capacitación continua, esa es nuestra marca indiscutible.

Somos el único canal profesional del mercado asegurador. Somos especialistas en analizar las necesidades de transferencia de riesgo de nuestros clientes. Por ello, protegemos y defendemos los derechos de los asegurados en cada rincón del país.

Nuestro accionar hace crecer al mercado. Por supuesto que seguimos

con problemas, como el intrusismo en nuestra profesión, la venta ilegal, la competencia desleal de los Bancos, entre otros.

Pero sabemos que el único camino para encontrar soluciones es el diálogo con los diferentes actores y la unidad de los PAS.

Es muy importante que todos participemos en las Asociaciones que nos representan. Hay que involucrarse. Esa es la base del crecimiento del movimiento de PAS en la Argentina.

Por ello, los objetivos de FAPASA y las 22 asociaciones que la conforman son defender los derechos de los PAS y de los asegurados, generar nuevos dirigentes, transmitir a la población la importancia del rol del PAS en la sociedad, generar conciencia asegu-

radora, y la profesionalización del sector.

Los clientes nos han elegido como el principal canal para la colocación de sus riesgos. Es así que intermediamos más del 65% de la producción total del mercado.

Es indispensable el desarrollo de un mercado asegurador sólido y profesional; para el bien de las personas, sus familias y las empresas. Esto es responsabilidad de todos los actores del sector. Y para ello es fundamental garantizar el legítimo derecho de los asegurados a elegir libremente tanto a la aseguradora como al canal de venta.

Es así que FAPASA les desea a todos los colegas ¡Feliz Día del Productor Asesor de Seguros!

CON GRAN ÉXITO, CERRÓ EL CONCURSO FAPASA TE AYUDA A AYUDAR



Fue un éxito el concurso “FAPASA te ayuda a ayudar”, que llevó a cabo la Federación, con el propósito de ayudar a instituciones y al mismo tiempo, promover la cultura aseguradora. Aquí les presentamos a los ganadores del concurso.

En primer lugar, Darío Subat, Matrícula 35.676. En segundo lugar, Lorena Neira, Matrícula 8.850. Y en el tercer lugar, Martín Marini, Matrícula 94.926.

Agradecemos a todos los Productores Asesores de Seguros por participar y ayudarnos a ayudar.

Estaremos compartiendo los videos de todos los participantes durante todo octubre, el mes del #seguro.

¡Felicitaciones!

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

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



www.aoss.com.ar

LAS CLAVES PARA INTERMEDIAR EN SEGUROS DE PERSONAS

DIALOGAMOS CON TRES FORMADORES DE PROFESIONALES DE LA INTERMEDIACIÓN EN SEGUROS DE PERSONAS: NORBERTO PLACHTA, DIRECTOR DE MASTERFORUM, Y CON NICOLÁS E IVÁN DE OLAZÁBAL, DIRECTORES DE ESPACIO SELLING POINT. ¿EL TEMA? LAS HABILIDADES QUE DEBEN DESARROLLAR LOS PAS PARA EL ASESORAMIENTO Y PRODUCCIÓN EN LAS RAMAS VIDA Y RETIRO.

Revista Asegurando (R. A.): ¿Cuáles son las habilidades que tiene que desarrollar el productor de seguros especializado en Vida y Retiro?

Norberto Plachta (N. P.): según mi humilde experiencia de 36 años, te diría que las habilidades tienen que ver con saber escuchar. Saber escuchar es fundamental, saber escuchar, saber prospectar, saber encontrar a las personas que necesitan del apoyo, de la ayuda de un profesional. Después, cada uno se va a mover en el ámbito que le resulte más cómodo, más agradable. Y se puede lograr, después de un primer tiempo de conocer la profesión, de adaptarse, y entender que cuando alguien rechaza la idea de contratar un plan, no está rechazando al profesional, sino que a veces está rechazando la idea por distintos motivos.

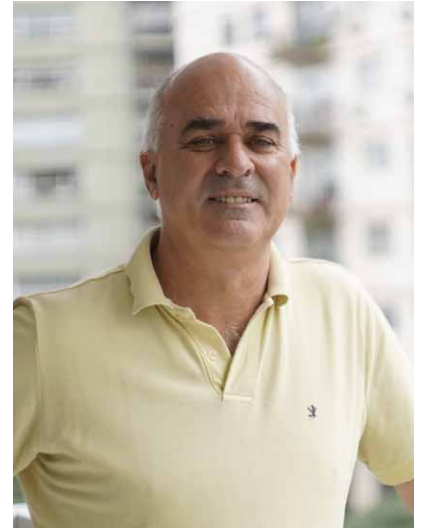
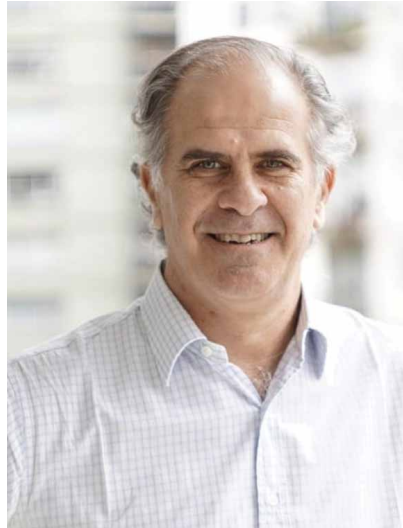
Porque las estadísticas, si pode-

mos hablar de las estadísticas en las relaciones humanas, indican que una de cada tres personas a las cuales un profesional va a asesorar, va a contratar su póliza. Otras dos, por distintos motivos no lo van a hacer.

A veces puede ser por un motivo conocido o por un motivo desconocido para el profesional. El 95% depende de la actitud del productor.

Cuando tengo que entrevistar o reunirme con una persona, voy a estar viendo una fotografía. Hoy estoy hablando con vos, esto es una foto. Tu vida, la mía y la de todas las personas.

Netflix está llena de series que tienen episodios, temporadas, situaciones que se van modificando constantemente. La vida de una persona es lo mismo. Hoy, yo puedo ver una realidad y dentro de



un tiempo, mi realidad puede ser totalmente distinta, mis experiencias, mis anécdotas, las cosas buenas o malas que me vayan a pasar, la van a modificar mucho.

Nicolás de Olazábal (N. O.): Normalmente cuando hablamos de habilidad nos estamos refiriendo a la capacidad de una persona para hacer algo correctamente. Y para hacerlo de esa manera es necesario trabajar tanto en el “saber”, como en el “hacer”.

Claramente, el “saber” es una premisa fundamental. El conocimiento de la compañía que uno representa, de los productos, del mercado y, lógicamente, de los pasos del proceso de ventas. En el “hacer” nos referimos a la parte actitudinal, aspecto fundamental para conocer, incorporar y desarrollar habilidades poderosas.

Entre ellas podemos mencionar al-

gunas que notamos especialmente desafiantes para todo profesional en Vida y Retiro. La Planificación del trabajo en función de objetivos, la organización personal necesaria para darle prioridad a lo importante (aquellas actividades alineadas con los objetivos) sobre lo urgente, las relaciones interpersonales que les permitirán generar confianza de parte de los potenciales clientes y las competencias de comunicación eficaz entre las que destacamos las buenas preguntas, la escucha, y la argumentación en el manejo de objeciones.

Iván de Olazábal (I. O.): Otras habilidades no menos importantes que impactarán sin ningún tipo de duda en su éxito o su fracaso son la proactividad, su grado de perseverancia y resiliencia ante las dificultades y la propia disciplina en función de sus objetivos.

Cada una de estas habilidades debe

ser entrenada constantemente, como lo hacen los deportistas profesionales. Suele pasar que la falta de práctica y foco en alguna de ellas hace perder esa “sintonía fina” tan necesaria no solo para captar sino para generar oportunidades de negocios.

En los programas de SellingPoint-la.com, hacemos especial hincapié en el desarrollo de estas habilidades porque sabemos, después de haber trabajado tantos años e interactuado con miles de productores de todo el país, que son las barreras más frecuentes y difíciles de superar.

R.A.: ¿Cuál es la importancia de la planificación?

N. P.: En eso soy bastante particular porque me gusta planificar y a la vez sé que no hay que ser prisionero de esas planificaciones y que la realidad te desvía de tu pla-

nificación. También hay que ser un poco condescendiente con las circunstancias. Pero, particularmente sí, pienso mucho en el tema de la planificación. Sí, claro.

La habilidad está en que percibas que tu asesor te va a entender y que puede desarrollar un plan para vos que se puede ir adaptando a los distintos episodios, capítulos y temporadas de tu vida. Eso va a generar una fidelización.

Lo más importante en la profesión de seguros de Vida y Retiro es tener clientes fidelizados. Que seas mi cliente hasta que llegue el momento que decidas retirarte, que tu hijo sea cliente mío porque vos lo recomiendes, y quizás tu nieto, pensando en ayudarlo el día de mañana.

Ahí aparece la honestidad intelectual y profesional donde mi obligación, mi responsabilidad es asesorarte para que contrates el plan que mejor se va a adaptar a vos hoy, y que tengas la posibilidad de ir modificándolo de acuerdo a cómo se vaya modificando tu seguridad, tu capital, tus objetivos, tus proyectos.

R. A.: *¿Cómo se hace una buena prospección?*

NP: Lo primero es la observación. Conversar con la gente. Una buena prospección siempre tiene el mejor inicio cuando uno realiza preguntas abiertas. Cuando te pregunto, por ejemplo, ¿cómo llegaste a esta profesión, qué te llevó a esta actividad?

Contame de tu vida, contame un poquito más, contame tu experiencia. Esta información me permitirá entender qué tipo de personas sos, una persona optimista, pesimista, tu relación con el dinero, con la gente, con la familia. Y ahí voy a poder percibir cuál es el plan que te va a hacer sentir mejor.

Por otra parte, se puede prospectar en cualquier lugar. Puedo ir a una exposición de seguros y prospectar futuros asegurados. ¿Por qué? Porque me voy a encontrar con que muchos productores no tienen su seguro de vida y de retiro contratado.

R. A.: *¿Cómo se adquieren esas habilidades?*

N. P.: De la forma más sencilla, que es practicarlo. Hay que practicarlo y hay que practicarlo todos los días. Es la misma forma como uno riega las plantas. Si yo no riego las plantas se van a secar y terminan muriendo. Si tengo la costumbre de prospectar todos los días, si lo hago todos los días, siempre voy a tener materia prima para mi trabajo.

Hoy en día, las redes sociales me muestran mucho de la gente. Si vive en la misma casa, si tiene el mismo auto, a dónde se fue de vacaciones, cómo festejó el cumpleaños de sus hijos, cómo está vestido, qué publica, qué es lo que comparte.

Voy a poder ver si alguien está de novio, si planea casarse. Las perso-

nas tendemos a publicar de acuerdo con los estados de ánimo que tenemos y con los procesos o cambios económicos.

N. O.: La adquisición de estas habilidades tiene dos caras de una misma moneda.

La del propio productor con su vocación de aprender, de desarrollarse y de dejarse enseñar. El productor debe querer trabajarlas y para eso no hay motor más poderoso que el tener claro el sentido del propio trabajo. El para qué del esfuerzo diario. ¿Cuál es la motivación más profunda por la cual hace lo que hace?

Y la otra cara es la de su líder inmediato. Esta persona que debe guiarlo, motivarlo y mantenerlo alineado con cada una de estas habilidades.

Es habitual encontrarnos con productores preocupados casi compulsivamente por incorporar cada vez más conocimientos técnicos sin poder reconocer que ninguno de ellos es aplicable si no se entrenan y los ponen en práctica junto al desarrollo de las habilidades.

I. O.: Los mejores productores no son aquellos que saben más, sino los que mejor hacen lo que se debe hacer (y que otros no están dispuestos a hacerlo).

R.A.: *¿Saber escuchar y saber prospectar también se adquieren en el entrenamiento, en la capacitación?*

N. P.: Sí. Por eso lo más difícil es poder buscar un equilibrio entre capacitación y práctica. Tenemos profesionales que están siempre capacitándose, pero no hacen práctica.

Y tenemos gente que de pronto sale a asesorar sin haberse capacitado y el problema que tiene después es que esos clientes a los cuales probablemente les venda no se van a fidelizar, porque quizás no les

ofrecieron lo que realmente necesitaban por desconocimiento.

Lo ideal es ser un profesional consciente y competente.

R. A.: ¿Qué significa?

N. P.: Significa que te voy a asesorar bien porque conozco sobre las coberturas, conozco cómo funciona el plan y conozco exactamente cómo puede funcionar para vos. Si

de pronto, te transmito eso, vas a confiar en mí. Y muy importante: en el seguro de Vida y Retiro, el capital está garantizado.

Después, las objeciones típicas las conocemos y son fácilmente rebatibles. Eso no significa que todos nos vayan a comprar.

En los grandes números, si yo hablé y asesoré a 30 personas, tengo que haber hecho 10 ventas.

Lo que tu cliente busca, lo que vos necesitás.

En Grupo San Cristóbal nos une el propósito de hacer que nuestros clientes estén seguros, cuidando su patrimonio y su bienestar.

Por eso estamos siempre pensando en productos que brinden soluciones integrales y se complementen, ofreciéndote a vos las mejores herramientas para crecer y avanzar.

Nos une el compromiso con el cliente.



Nos une el compromiso.
www.gruposancristobal.com.ar

**GRUPO
 SAN
 CRISTÓBAL**



UN BUEN CONSEJO: ASEGURÁ TU BICI

SERGIO ACOTTO Y LEÓN KRISTAL, ENTREVISTADOS EN LA GACETA, DE TUCUMÁN, SOBRE SEGUROS PARA BICICLETAS. UNA ACTIVIDAD CADA VEZ MÁS POPULAR, PERO CADA VEZ MÁS RIESGOSA.

Años de experiencia en el rubro son los que certifican a Sergio Acotto y León Kristal como productores de seguros. Ellos trabajan, exclusivamente, con la compañía Seguros Rivadavia, actualmente líder de ventas en el rubro.

Es sabido que donde existe un riesgo, aparece un seguro que contemple ciertas situaciones.

Nuestra provincia ofrece un sinfín de caminos y circuitos majestuosos para recorrer en bicicleta, por lo que esta actividad ha ganado muchísimos practicantes en los últimos tiempos.

Lamentablemente, también han aumentado los casos de robo, lo que angustia a los tucumanos a la hora de subirse a la bici.

“Debido a la situación de insegu-

ridad que sufre nuestra provincia es que salió al mercado el nuevo seguro de bicicletas.

Este producto la asegura contra robo, e incluso se puede optar por paquetes que contemplen el robo de mochilas con las pertenencias que esta tenga”, le contaron Sergio Acotto y León Kristal a LA GACETA. Además, agregaron que el valor de los rodados que hay en el mercado son cada vez más altos. “Hay bicicletas que llegan a costar más que un auto”, advierten.

Asesoramiento

Contratar un seguro mediante productores tiene la ventaja de que vas a ser realmente asesorado por personas capacitadas y con mucha experiencia.

“Antes que nada, nuestra labor

como productores de seguros es el de asesorar al cliente para que realmente contrate un seguro confiable y a la altura de sus necesidades y deseos”, comentaron, marcando la diferencia entre contratar algo por internet y hacerlo cara a cara, con la cercanía del trato personal y la posibilidad de despejar dudas al instante.

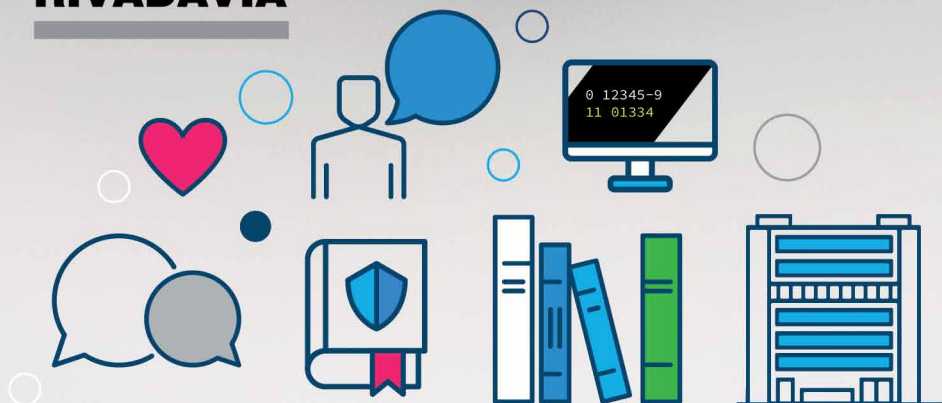
El seguro de robo contra bicicletas se suma a una larga lista de productos que ellos ofrecen: desde el clásico que contempla a los autos, pasando por viviendas e incluso comercios.

Si tenés alguna pregunta, no dudes en consultar con ellos, estarán dispuestos a asesorarte y aconsejarte.

Podés contactarlos al número 3815091005 o 3816423258.



**SEGUROS
RIVADAVIA**



UNA HISTORIA JUNTOS



Hace 75 años comenzábamos esta historia, emitiendo nuestra primera póliza. Todo cambió y evolucionó, y nosotros también, manteniendo el espíritu y la visión de nuestros fundadores.

Hoy, más de un millón de asegurados y seis mil productores confían en Seguros Rivadavia, en todo el país.

Por eso, queremos decir "simplemente, gracias".

Seguimos cumpliendo y creando un futuro juntos.

**75 años protegiendo
lo que más te importa**

75
Años

AVANZA EL PROYECTO PARA LOGRAR EL CORRECTO ENCUADRE DE LA ACTIVIDAD DEL PAS EN EL CÓDIGO FISCAL BONAERENSE



A falta de uno, ahora son dos los proyectos que han adquirido estado parlamentario en la legislatura bonaerense para encuadrar correctamente la actividad del PAS en el Código Fiscal de la Provincia de Buenos Aires.

Nuestro objetivo es que se reconozca la naturaleza específica de nuestra actividad.

También es cierto que, de lograrse dicha meta, se impondrá un gravamen menor a los PAS de la provincia de Buenos Aires.

En estos momentos existen dos

proyectos de ley que responden a la gestión que viene realizando FAPASA y las Asociaciones primarias con socios en territorio bonaerense: uno en la Cámara de Senadores, presentado por el Senador Andrés de Leo, de la Coalición Cívica (Juntos por el Cambio); y otro en la Cámara de Diputados, presentado por el Diputado Guillermo Escudero, del Bloque Frente de Todos.

Aunque falta que los proyectos sean discutidos en las Comisiones de Presupuesto, y luego en el recinto, es una buena noticia que los dos bloques políticos mayorita-

rios coincidan en que la actividad de los PAS debe ser consignada de una manera específica en el Código Fiscal.

Las dos iniciativas tienen una redacción muy similar, se plantea que es necesario reparar una situación injusta para los PAS derivada del encuadre de su actividad como comisionista, asemejado a una actividad financiera, cuando su actividad consiste en brindar un servicio de asesoramiento profesional.

Ambos proyectos tomaron estado parlamentario y esto es un avance.

APAS ENTRE RÍOS



El viernes 16 de octubre, APAS Entre Ríos realizó una charla virtual que contó con la participación de más de setenta Productores Asesores de Seguros. Entre ellos, el Presidente de FAPASA, Jorge L Zottos, y la Tesorera, Agustina Decarre.

El tema principal de la charla fue la resolución 332/2020 “Prohibición de oferta de seguros en locales ajenos a la actividad”.

APAS CUYO



El 3 de septiembre APAS Cuyo realizó un encuentro virtual acerca de “Manejo Reflexivo” ¿Puedo salvar una vida? a cargo del Gerente de Prevención y Seguridad Vial de Seguros Rivadavia, Juan José Niedfeld. El webinar estuvo organizado por la Comisión de Jóvenes de APAS Cuyo, con el apoyo de la Comisión Directiva, FAPASA y Seguros Rivadavia.

El 28 de septiembre, se realizó una charla debate sobre distintos temas de interés para la profesión, a través de ZOOM, que contó con la participación de productores de todo el país. Participaron María Rosa

Blanco, Edgardo Juchniuk y demás miembros de la Comisión Directiva.

Por otra parte, FAPASA y APAS Cuyo comenzaron en Mendoza una importante campaña de posicionamiento del rol del PAS y de la importancia de estar siempre asesorados por un Productor Asesor de Seguros. La campaña de posicionamiento y conciencia aseguradora ya se puede ver todos los días por Canal 9 Televida Mendoza hasta fines de diciembre de este año.

Otra acción en conjunto con FAPASA fue la producción de tres videos

institucionales para ser viralizados en redes sociales y difundidos en medios de comunicación para la difusión del importante rol social que tienen los Productores Asesores de Seguros. La realización se llevó a cabo gracias al aporte de FAPASA en coordinación con los dirigentes de la Asociación, la Comisión Directiva y el aporte profesional del departamento de Comunicación de la APAS Cuyo. El objetivo de la campaña es fundamentalmente seguir trabajando para concientizar a la ciudadanía acerca de lo importante que es estar siempre asesorados por un productor a la hora de contratar un seguro.

APAS SALTA

ALACI **Conversatorio: "Cómo va la Movilidad en América"**

COMENTAN LOS PROFESIONALES: LIVE

David Duarte Brasil |

Ricardo Baez Argentina |

Diego Bravo Ecuador |

CONDUCCEN:

Jaime Bravo Ingeniero en Tránsito Presidente ALACI Chile

Gerardo Gutierrez Secretario General de ALACI México

VIERNES
16 DE OCTUBRE 2020
19:00HRS CHILE - ARG - BR
17:00 HRS MEX - ECU
POR FACEBOOK LIVE ALACI
BÚSCANOS

El 2 de septiembre el Presidente de la entidad Ricardo Báez Nunes participó de un plenario de concejales convocado mediante Resolución N° 273/2020 vía ZOOM, en el cual se analizó el Plan de Movilidad de la Ciudad de Salta con invitación del Dr. Darío Héctor Madile, presidente del Concejo Deliberante de la ciudad de Salta.

El 16 de octubre con motivo de homenajear a todas las madres PAS de APASS en su día realizamos un sorteo virtual por el Día de la madre con 8 voucher para regalar de tiendas de Ropas y Estética Corporal y Facial.

Asimismo, el Sr. Ricardo Báez Nunes tuvo diversas participaciones en pro-

gramas de radio y TV donde se habló sobre seguros, educación y seguridad vial, y el viernes 16 de octubre, como coordinador del programa de prevención de Accidentes y Educación Vial de FAPASA, participó de la invitación realizada por ALACI donde formó parte del panel de especialistas en seguridad vial con representantes de Ecuador, México, Brasil entre otros.

APAS ROSARIO

EnSeguros
XXIII ENCUENTRO NACIONAL DEL SEGURO EN ROSARIO 2020
21 de Octubre | 9:00 a 12:00

El 21 de octubre se llevó a cabo una nueva edición de ENSEGUROS, en Rosario, de manera virtual. Organizado por APAS Rosario y Sur de Santa Fe y FAPASA.

En la apertura del evento, Giani Percivale, Presidente de la entidad organizadora, agradeció al personal de la Asociación por el gran esfuerzo realizado para concretar el mismo.

Confesó que en marzo la pandemia había puesto en dudas la realización del evento, pero prontamente las autoridades de la Asociación decidieron encarar el desafío de realizar un evento virtual por primera vez.

También hablaron Jorge L. Zottos, entonces Presidente de FAPASA, y la Act. Adriana Guida, Superintendente de Seguros de la Nación.

APAS NOROESTE

Cambio Profesional en épocas de Covid-19. Adaptación del PAS.
La mirada de APAS Noroeste y FAPASA.

ZOOM CHARLA ABIERTA

Daniel González
Presidente de APAS Noroeste

Jorge Zottos
Presidente de FAPASA

Organizan:

JUEVES 25 18.00 HS

APAS NOROESTE FAPASA

La entidad llevó a cabo dos eventos. El primero fue la mirada de APAS NOROESTE y FAPASA sobre La Adaptación del PAS en épocas de Covid -19, una charla abierta a los socios vía Zoom con la participación de Jorge Zottos y Daniel Gonzalez como anfitriones. Y, con la participación de la Compañía El Norte, realizaron una charla sobre Riesgos Agropecuarios.

Por otra parte, junto a Agustina Decarre (en ese momento Teso-

rera de FAPASA y actual Presidente) se concretaron reuniones con legisladores de la provincia de Buenos Aires para gestionar el correcto encuadramiento de la actividad. Y, con motivo del incremento sufrido en el orden local de la tasa de seguridad e higiene, la cual se rige por el encuadre de los PAS en Ingresos Brutos, la Asociación hizo una presentación en la Municipalidad de Junín solicitando la modificación del encuadre impositivo.

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

60 años comprometidos con el desarrollo de tus proyectos

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

**Centro Comercial Online 0810-220-9411
www.albaucion.com.ar**

Nº de inscripción en SSN 0329 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

¿CÓMO SE FINANCIAN LAS PRESTACIONES POR COVID-19 EN RIESGOS DEL TRABAJO?

EL DR. ANDRÉS FARAGÓ, ABOGADO, SOCIO DEL ESTUDIO FARAGÓ & CORRALES, INFORMÓ SOBRE LOS DISTINTOS FONDOS CREADOS EN TORNO AL SISTEMA DE RIESGOS DEL TRABAJO, Y –ESPECÍFICAMENTE– ACERCA DEL FONDO DESTINADO A FINANCIAR LAS PRESTACIONES DE LOS TRABAJADORES AFECTADOS POR EL COVID-19.

En diálogo con la Revista Asegurando, el Dr. Andrés Faragó explicó el mecanismo mediante el cual el Sistema de Riesgos del Trabajo financia las prestaciones de los trabajadores afectados por el Covid-19.

En este sentido, el profesional señaló: “Cuando se reglamentó la Ley de Riesgos del Trabajo, en 1996, se instituyó el Fondo para Fines Específicos (FFE).

Se trataba de un Fondo que recaudaban las ARTs a través del cobro de una suma fija mensual de \$ 0,60 por trabajador, y lo administraban bajo la tutela de la SRT.

La razón para crearlo fue la creencia de que cuando se iniciara el

nuevo Sistema de Riesgos del Trabajo habría una ‘lluvia’ de reclamos por enfermedades profesionales (especialmente hipoacusias) que las ARTs no podrían financiar inicialmente porque el fondo recién se constituía.

De todos modos, esa “lluvia” de reclamos no se produjo, y el fondo fue engrosando año a año.

En la reforma del sistema por DNU 1278/2000, ese Fondo pasó a denominarse el Fondo Fiduciario de Enfermedades Profesionales (FFEP), administrado por cada una de las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (ART), que se financia, entre otras fuentes, mediante una porción de las alcuotas de afiliación percibidas.



¿Por qué el cambio de nombre?

Porque en algunos aspectos de la reforma se abría la puerta a otras enfermedades profesionales que no estaban en el listado original del Dec. 658/96.

Entonces, se resolvió que dicho fondo aplicara a los eventuales nuevos reclamos de enfermedades no listadas inicialmente, pero reconocidas por la Comisión Médica Central como de origen laboral.

Estos fondos están bajo administración fiduciaria de las ARTs, controlados por la SRT, y son imputados al Registro de Movimientos del FFEP mediante procedimientos normados en la Resol. SRT 246/2012.

Y de esta manera llegamos al Decreto 367/2020, del 13 de abril del corriente año, que establece, en su Artículo 1º: “La enfermedad COVID-19 producida por el coronavirus SARS-CoV-2 se considerará presuntivamente una enfermedad de carácter profesional -no listada- en los términos del apartado 2 inciso b) del artículo 6º de la Ley N° 24.557”.

El Artículo 2º, indica: “Las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (ART) no podrán rechazar la cobertura de las contingencias previstas en el artículo 1º ... y deberán adoptar los recaudos necesarios para que, al tomar conocimiento de la denuncia del infortunio laboral acompañada del correspondiente diagnóstico confirmado emitido

por entidad debidamente autorizada, la trabajadora o el trabajador damnificado reciba, en forma inmediata, las prestaciones previstas en la Ley N° 24.557 y sus normas modificatorias y complementarias”.

El Artículo 4º, reza: “En los casos de trabajadoras y trabajadores de la salud se considerará que la enfermedad COVID-19, producida por el coronavirus SARS-CoV-2, guarda relación de causalidad directa e inmediata con la labor efectuada, salvo que se demuestre, en el caso concreto, la inexistencia de este último supuesto fáctico”.

Y el Artículo 5º, señala: “Hasta sesenta (60) días después de finalizado el plazo de aislamiento social,

preventivo y obligatorio establecido por los Decretos Nros. 297/20, 325/20 y 355/20, el financiamiento de las prestaciones otorgadas para la cobertura de las contingencias previstas en el artículo 1º del presente decreto será imputado en un ciento por ciento (100%) al Fondo Fiduciario de Enfermedades Profesionales”.

Paralelamente, la SSN dictó la Resolución. 118/2020 que dispuso, respecto de los fondos existentes en cada ART bajo su administración, la afectación de un monto mínimo equivalente al 10% de los montos totales en cada caso, con el objeto de asistir el costo de cobertura prestacional de otras posibles enfermedades profesionales.

Al respecto, Faragó aclaró: “No todas las enfermedades por coronavirus de los trabajadores van a ser reconocidas como profesionales. Tiene que haber una causalidad entre la actividad laboral y la enfermedad”.

Actualmente, el Fondo Fiduciario de Enfermedades Profesionales asciende a \$ 5.000 millones.

A continuación, consultamos al abogado acerca de los demás fondos creados en torno al sistema de riesgos de trabajo: “Tenemos el Fondo de Reserva de la LRT, administrado por la Superintendencia de Seguros, el Fondo de Garantía de la LRT, administrado por la SRT, el ya citado Fondo Fiduciario de Enfermedades Profesionales, y

un Fondo de Reserva para Comisiones Médicas, administrados por la Superintendencia de Riesgos del Trabajo.

El Fondo Fiduciario de Enfermedades Profesionales es administrado por cada una de las ARTs y controlado por la SRT. Del cual ya hemos analizado sus funciones.

El Fondo de Reserva tiene por objeto asegurar a los trabajadores que seguirán recibiendo las prestaciones médicas y las prestaciones dinerarias que le hubieran correspondido, de no haberse liquidado la ART.

En 2016, al liquidarse Interacción ART, el Fondo se vio afectado por más de 12.000 reclamos judiciales, lo cual obligó al dictado del Decreto 1022/17, que aumentó el porcentaje de aportes de cada ART al 1,5% de su recaudación por alcuotas a los empleadores, y limitó la responsabilidad del FDR a las prestaciones de la LRT, excluyendo las indemnizaciones con fundamento en el derecho común y los honorarios y costas derivados de los juicios en trámite.

El Fondo de Garantía permite que, en el caso de que un empleador cayera en estado de insolvencia, la ART pueda dar por concluido el contrato, obviamente, pero mantenga la obligación de continuar otorgándole las prestaciones dinerarias y asistenciales, y ese costo lo va a asumir el Fondo de Garantía, garantizando así la atención del trabajador.

Anualmente la SRT determina el nivel de la reserva técnica de este Fondo, destinando sus excedentes a diferentes necesidades del sistema, por lo que se puede estimar que ante los numerosos casos de insolvencia que se pueden generar pospandemia, el nivel de reservas debería ser superior a lo habitual.

Finalmente, el Fondo de Comisiones Médica es el que permite que hoy estén funcionando todas las comisiones médicas del país.

Históricamente cuando nace el sistema, había comisiones médicas en el ámbito del sistema previsional, y entonces se ensambla al sistema previsional, comisiones médicas para el sistema de riesgos del trabajo.

Hoy, afortunadamente, tenemos muchas más CM en todo el país, en procura de disminuir la litigiosidad que afectaba al sistema. Este fondo, que ha venido incrementándose a lo largo de los años, ha permitido tal expansión.

Sostener el funcionamiento de una CM requiere salarios para profesionales médicos, administrativos, alquilar consultorios, poseer equipamiento y demás.

Los recursos al Fondo de Comisiones Médicas los aportan las ARTs, la ANSES y los Empleadores Autoasegurados, y son administrados por la SRT.



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

PERFILES

GILBERTO 'TITO' SPESSOT

EL DIRIGENTE DE FAPASA Y DE APASCOR, GILBERTO 'TITO' SPESSOT, SE ENFRENTA AL CUESTIONARIO DE 'PERFILES'.

R. A.: ¿En qué ciudad vive?

G. S.: Corrientes, Capital.

R. A.: ¿Qué edad tiene?

G. S.: 70 años.

R. A.: ¿En qué año inició su actividad como PAS?

G. S.: En la actividad aseguradora en el año 1982, como PAS en el año 2013.

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

G. S.: Tratar con los asegurados, haciendo y contestando preguntas relacionadas con el seguro.

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

G. S.: Es una Ciudad muy limpia con una costanera con muchos lapachos, que cuando empieza la primavera florecen dándole un matiz

muy hermoso y más lindo aun en la puesta del sol sobre el río y puente General Belgrano que nos une con la provincia del Chaco

R. A.: ¿Cuál serie o película nos recomienda?

G. S.: Me gustan mucho las series, actualmente estoy viendo Borgen, y como películas, las de acción al estilo de Rápido y Furioso.

R. A.: Para vacaciones, ¿montaña, campo o playa?

G. S.: Me gusta alternar, viajar mucho y conocer lugares con paisajes de montañas y también disfrutar el mar en compañía de toda mi familia: hijos y nietos.

R. A.: ¿Asado o pastas?

G. S.: Ambas cosas, una buena pasta con un buen vino y un buen asado con otro buen vino.

R. A.: ¿Cuándo comenzó su traba-



jo en la Asociación?

G. S.: Mi trabajo en la Asociación comenzó aproximadamente en el año 1997, por invitación de un PAS.

Yo era contador en una Sucursal de Cía. en Corrientes y comencé a participar de las reuniones de Productores Asesores de Seguros.

R. A.: ¿Por qué eligió ser Productor Asesor de Seguros?

G. S.: Participé en la Asociación, sin ser productor, hasta que un día, mi hijo, que también es productor, me dijo que por qué no rendía para obtener la matrícula y poder participar desde adentro.

Allí comenzó mi participación activa en APASCOR.

R. A.: ¿Cuál es el daño que provoca la venta ilegal de seguros?

G. S.: Es mucho, tanto a las com-

pañías como también a los asegurados ya que son estafados en su buena fe y perjudicados en caso de siniestros.

R. A.: ¿Por qué es importante la capacitación del PAS?

G. S.: Es muy importante, porque aunque parezca que con la edad, ya sabemos todo, siempre hay cosas nuevas por aprender.

R. A.: ¿Twitter o Instagram?

G. S.: Instagram.

R.A.: ¿E-mail o Whatsapp?

G. S.: Ambas.

R. A.: ¿Cómo cambió la tecnología su actividad profesional?

G. S.: Mucho, porque antes salíamos a vender un seguro con una carpeta llena de formularios, actualmente lo hacemos con una tablet o notebook y llevamos toda la

información en ellas.

R. A.: ¿Cuál es la importancia del contacto personal?

G. S.: Es una costumbre... hoy la hemos reemplazado por la tecnología y en esta época de pandemia nos ha dado muy buen resultado, ya que mantenemos presencia por las redes y whatsapp, que nos han permitido estar cerca de los asegurados.

R. A.: ¿Qué significa para Ud. la Justicia?

G. S.: Muy buena pregunta, si funcionara no tendríamos que estar haciendo leyes para corregir la anterior, debería estar normado en forma concreta y no dejar lugar a tantas interpretaciones por parte de los jueces.

R. A.: ¿Cómo imagina la pospandemia?

G. S.: Reinención. ■

EN EL MES DE LA SENSIBILIZACIÓN POR EL CÁNCER DE MAMA, FUNDACIÓN SANCOR SALUD PRESENTA SU NUEVA CAMPAÑA “TOCATE LA IZQUIERDA (DE PASO LA DERECHA)”



Cada año esta enfermedad afecta en nuestro país a más de 21 mil mujeres. Fundación SanCor Salud este 2020, decide impulsar un fuerte mensaje que busca concientizar sobre la importancia del autoexamen.

Según el Ministerio de Salud de Argentina, el Cáncer de Mama es el de mayor magnitud razón por la cual es fundamental la toma de conciencia y la concurrencia de mujeres y hombres a un control médico periódico. La mamografía y el autoexamen son métodos efectivos para detectar la enfermedad en estadios tempranos.

Este 2020, la Fundación Grupo SanCor Salud a través de su campaña “Tocate la izquierda (de paso

la derecha)” apela a reflexionar que la salud no es cuestión de suerte y promueve el método de la autoexploración mamaria, una práctica que se puede realizar desde el hogar teniendo en cuenta la situación de pandemia actual.

Cabe aclarar que los síntomas varían entre no observar nada sospechoso hasta nódulos en las mamas, cambios de color o textura en la piel, ganglios axilares endurecidos o persistentes, entre otros.

La presencia de cualquiera de ellos, debe ser motivo de consulta inmediata con un profesional.

“En este contexto de pandemia, con un suceso fortuito que nos mantiene en nuestros hogares,

queremos reforzar que la salud no es una cuestión de suerte y que está en nuestras manos cuidarnos”.

La Fundación invita a toda la comunidad a sumarse a esta campaña siguiendo las acciones en sus redes sociales oficiales donde habrá test con información, mensajes de profesionales médicos y diversas propuestas para continuar concientizando.

En 2019, la Fundación SanCor Salud realizó propuestas con mensajes de reflexión y sensibilización sobre esta patología que afecta a muchas mujeres y en menor medida a hombres, desarrollando la campaña nacional “Empoderate por tu Salud”, cuyo símbolo fue un pañuelo rosado.



ente
cooperador
Ley 22.400

Cursos de PCC obligatorios 2020

2º CUATRIMESTRE / 15 de agosto al 15 de diciembre

PRESENCIALES

La actuación profesional
del productor

SUSPENDIDOS

Responsabilidad civil

Técnicas de venta

ELEARNING

El asesoramiento del PAS ante los
siniestros según la Ley 22.400

Cursos gratuitos no obligatorios

- Asesoramiento profesional en el ámbito del seguro y responsabilidad del PAS
- Herramientas de carácter digital para el marketing en la venta de seguros
- Manejo de objeciones, negociación y cierre de ventas
- El PAS y el asesoramiento en siniestros
- Técnicas de indagación en ventas
- Introducción al marketing digital
- Seguro de transporte terrestre
- Todo riesgo operativo
- Seguros agrícolas
- Seguro de retiro

Curso UIF 2020

Lavado de Activos · Financiamiento del Terrorismo
Financiamiento de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva (LA/FT/FPADM)
y la actividad de los Productores Asesores de Seguros

Consejo de Administración

Sr. **Daniel G. Rosemberg** · Sra. **Silvia V. Bechir** · Sr. **Jorge Luis C. Zoos**

S E D E

Chacabuco 77 · 1º Piso (C1069AAA) | Edicio FAPASA | CABA | 011 4342 0800 | consultas@enteley22400.org.ar

A D M I N I S T R A C I Ó N

Av. de Mayo 695 | 1º Piso · Oficina B | CABA | 011 4331 6680 | administracion@enteley22400.org.ar

www.enteley22400.org.ar



SE PRESENTÓ OFICIALMENTE EL PROYECTO “INCLUSIÓN Y DIVERSIDAD” DE RUS Y AMES



A través de la plataforma Google Meet, se realizó la presentación oficial del Proyecto “Inclusión y Diversidad” elaborado por Río Uruguay Seguros (RUS) junto a la Asociación de Mujeres en Seguros (AMES) con el objetivo de formar en seguros a un grupo de personas de sectores marginados a modo de posibilitarles una salida laboral a largo plazo.

Las capacitaciones comenzaron el lunes 5 de octubre y son brindadas por la Universidad Corporativa de RUS (U-RUS) y AMES en el marco del “Programa de Entrenamiento para el Trabajo” del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación (MTEySS). Las mismas están dirigidas a un grupo de seis hombres con discapacidades motrices provenientes de la ciudad de Salta y a ocho mujeres transgénero de Concepción del Uruguay (Entre Ríos). Estas últimas fueron convocadas en articulación con la Dirección de Mujeres, Género y Diversidad de la Municipalidad de Concepción del Uruguay.

Quiénes integran este proyecto están siendo formados/as en materia de seguros para que puedan convertirse en productores/as de seguros y, a través del ejercicio de la actividad aseguradora, lograr su inclusión tanto financiera como social, con una salida laboral a largo plazo en una industria sólida.

Este proyecto como visión 360 no sólo genera los beneficios anteriormente mencionados, también marca, a través de la interacción con los equipos, el camino hacia la extensión del mercado asegurador argentino, generando Seguros Inclusivos pensados para aquellos sectores hasta hoy desatendidos o subatendidos por la industria, con una fuerza de asesores intrínsecamente que comprende la problemática y sus necesidades.

En ese sentido, cabe destacar que Río Uruguay Seguros ya se encuentra diseñando microseguros y coberturas para el colectivo LGBTIQ que próximamente serán lanzados al mercado y que sin dudas generarán

un gran impacto inspirando a otras organizaciones y entidades a pensar en productos y servicios accesibles y acuerdos para éstos y otros sectores de la sociedad.

En cuanto a lo económico, cabe señalar que además de la remuneración propuesta por el “Programa de Entrenamiento para el Trabajo” del MTEySS, RUS colaborará económicamente con ambos equipos a modo de generarles un ingreso mayor que los incentive a seguir formándose y desarrollarse en la actividad.

Además de esta iniciativa, RUS forma parte del Proyecto “Mujeres y Seguros” liderado por la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) de Argentina, integra el Comité de Género de la Confederación Cooperativa de la República Argentina (COOPERAR), participa activamente en el Foro Ejecutivo de Mujeres en Seguros (FEMS) y es firmante de los Principios para el Empoderamiento de las Mujeres (WEPs).

HEPATITIS C: A ENCONTRAR “LOS MILLONES QUE FALTAN”

EN ARGENTINA, LA ASOCIACIÓN BUENA VIDA TRABAJA HACE 8 AÑOS PARA ACOMPAÑAR A LAS PERSONAS CON ENFERMEDADES HEPÁTICAS, SOBRE TODO EN EL CAMINO A LA CURA DE LA HEPATITIS C. SE LOS PUEDE CONTACTAR AL 0800-220-0288 (DE LUNES A VIERNES DE 10 A 18).



En nuestro país habría más de 300 mil personas con hepatitis C, pero el 70% lo desconoce. De todos modos, “también se da la paradoja de que miles están diagnosticados, pero no hacen nada al respecto. No le dan importancia porque el hígado no duele, por miedo a enfrentar esa realidad, por no saber a dónde acudir o porque creen que no tiene remedio. Todo lo contrario, es muy fácil curarse y evitar todas las complicaciones severas que puede generar”, reveló Rubén Cantelmi, paciente curado y presidente de la Asociación Buena Vida.

Una clara muestra de las dificultades que plantea esta enfermedad son las cifras desoladoras que presentó el Programa Nacional de Hepatitis Virales del Ministerio de Salud de la Nación: solamente el 4,5% de los pacientes recorre el sistema de salud hasta que llega a curarse.

“Si alguien con hepatitis C llama a nuestro 0800 o nos escribe por redes sociales, lo vamos a acompañar -en forma completamente gratuita- des-

de ese momento y hasta que reciba la confirmación de que se curó. Sabemos que en el camino surgen muchos obstáculos y estamos para ayudar a la gente a superarlos”, agregó Cantelmi. A diferencia de la mayoría de las enfermedades graves y frecuentes, ésta se puede curar en más del 98% de los casos, en 8 a 12 semanas, con medicamentos que están aprobados y disponibles en nuestro país y que cuentan con cobertura total.

Acompañamiento federal

Buena Vida nació en Buenos Aires y fue conformando una red de grupos de pacientes en distintos hospitales públicos. Recientemente, para poder acompañar mejor a las personas de otras ciudades del país, implementó un programa de formación de referentes que ya cuenta con representantes regionales en Córdoba, Santa Fe, San Juan, Santiago del Estero, Entre Ríos y Junín.

“Estas ‘regionales’ de nuestra asociación surgieron por una necesidad

de poder ayudar a los pacientes de todo el país, cada uno con su contexto, idiosincrasia, problemáticas y desafíos. Para ello, nadie mejor que alguien del lugar, con quien puedan verse cara a cara y hacer un seguimiento cercano de la realidad de cada uno. Esperamos sumar representantes en más ciudades para que nadie se quede sin todo el soporte que necesita y que nosotros podemos brindarle”, explicó Mauro Héctor Fernández, referente de la Región Noroeste de la Provincia de Buenos Aires, con base en Junín, y Coordinador de Referentes del Interior.

Los referentes regionales son pacientes curados que recibieron capacitaciones sobre enfermedades hepáticas, sobre cómo acompañar y sobre los pasos necesarios en el camino hacia la cura. Todos ya están dando soporte a pacientes en sus ciudades y están generando acercamiento con los médicos e instituciones de la zona para darse a conocer y desarrollar iniciativas en conjunto para concientizar y multiplicar el alcance del mensaje.

SANCOR SEGUROS PRESENTÓ SU NUEVA CAMPAÑA COMERCIAL DE SEGUROS AGROPECUARIOS



A través de un evento virtual en el que participaron el CEO, el Director de Operaciones y el Gerente de Seguros Agropecuarios, SANCOR SEGUROS llevó a cabo la presentación de su nueva Campaña Comercial de Seguros Agropecuarios 2020-2021, donde hizo gala de su amplio abanico de coberturas y diferenciales.

Dentro de la división, el producto estrella de la aseguradora es Granizo Max, un seguro de máxima cobertura que protege los cereales y oleaginosas contra el riesgo de granizo, brindando tranquilidad a los productores por medio de innovadoras coberturas y beneficios adicionales que le permiten mejorar los resultados de su actividad y resguardar su capital.

El catálogo también incluye Siembra Max, una cobertura pensada para que el productor tenga la respuesta adecuada en cada momento de la campaña y la mejor alternati-

va de protección, cubriendo todas las variables y adaptándose a su ciclo productivo.

Otro de los productos en donde SANCOR SEGUROS fue pionera y alcanzó el liderazgo del segmento es el Multirriesgo Agrícola, orientado a cubrir la inversión del productor agropecuario ante pérdidas ocasionadas fundamentalmente por sequía y resto de riesgos climáticos.

“Siempre apostando a nuevos desarrollos, luego de dos años consecutivos de poner a disposición coberturas paramétricas para los sectores ganadero y agrícola, este año nuevamente lanzamos al mercado un innovador seguro paramétrico basado en el índice satelital de déficit hídrico (TDVI), cuya finalidad es cubrir variaciones extremas de déficit hídrico en el cultivo de soja. Cabe mencionar que dicho índice es publicado por un organismo público como la CONAE

(Comisión Nacional de Actividades Espaciales)”, comentó Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios de SANCOR SEGUROS.

A ello se suman los Packs de Pre Campaña que se adaptan a cada región productiva del país y el servicio de imágenes satelitales, a través de una plataforma en donde el productor agropecuario puede integrar datos, optimizar análisis y potenciar la toma de decisiones en su campo.

Además, la firma fue pionera en permitir que el cliente abone sus pólizas de agro con su propia producción, mediante el pago con Canje de Granos, aplicable a las pólizas de sus cultivos, vehículos, maquinarias, instalaciones, etc. Ahora también pone a disposición de todos los clientes el pago con tarjetas de créditos, con los beneficios que eso conlleva en la pesificación de la deuda a pagar en diciembre o mayo, según el cultivo asegurado.

Cabe destacar que, entre su amplia oferta de productos, la aseguradora también dispone de coberturas de vida animal para las diferentes explotaciones ganaderas, cría, recría y feedlot, así como coberturas de vida para granjas de cerdos, caballos y para animales de pedigrí.

En esta nueva campaña, SANCOR SEGUROS continúa consolidándose como el mejor aliado para el campo argentino.

94 AÑOS DE COOPERACIÓN SEGUROS

COOPERACIÓN SEGUROS, UNA COMPAÑÍA QUE SABE LO QUE ES EL COMPROMISO, LA ENTREGA Y LA SUPERACIÓN CONSTANTE, CUMPLE ESTE 17 DE OCTUBRE, 94 AÑOS.

Esta trayectoria da fe del crecimiento paso a paso, del esfuerzo y la dedicación; de todos los desafíos afrontados, de apostar a la creatividad y seguir adelante, guiados por sus valores; aquellos que marcan su amplio camino en la industria aseguradora.

El año 2020 planteó un desafío especial, porque a las demandas de un mercado cada vez más competitivo, de un cliente exigente, de la transformación digital y los nuevos modelos de negocio, se sumó además un contexto de pandemia.

Una situación inesperada y desconocida que fue afrontada con éxito gracias al plus de cada pieza de este

engranaje: más flexibilidad, más creatividad, más trabajo en equipo, más capacidad para escuchar y entender.

Toda la estructura se vio fortalecida en este contexto y revalorizó más aun el esfuerzo de las 1.360 personas que traccionan este andamiaje, entre empleados directos de Cooperación Seguros, de sus empresas relacionadas y la red de productores asesores.

La Compañía transita estos tiempos con un verdadero hito para su historia: el desarrollo formal de la Misión, Visión y Valores; elementos centrales atravesados por el cambio generacional, la alineación estratégica en los proyectos actuales y la proyección a futuro; reafirmando la identidad de uno de sus capitales centrales: la profesionalidad de sus servicios, superando cada obstáculo y evolucionando pese a las adversidades.

Cooperación Seguros es la primera aseguradora mutual del país, y cada cumpleaños fortalece sus vínculos de compromiso hacia toda la comunidad, colaborando activamente a través de importantes donaciones y aportes con diferentes actividades y causas que se han visto incrementadas, particularmente por la situación actual que atraviesa la sociedad.

Este 94° Aniversario para Cooperación Seguros, es mucho más que un año más.

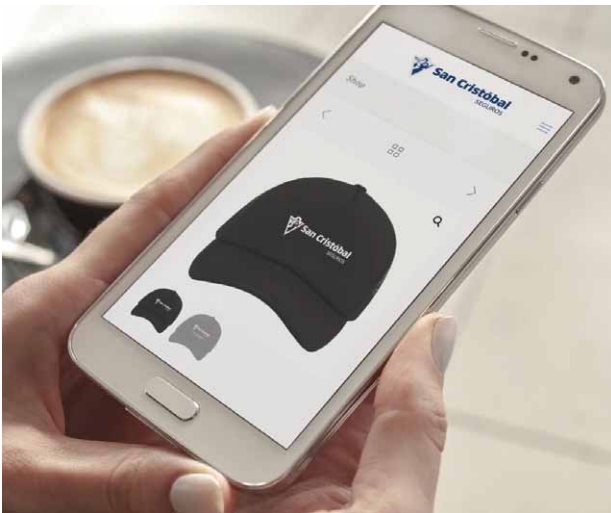
La Compañía valora y agradece el aporte de cada uno de los que la integran y trabajan codo a codo por un futuro cada vez mejor.

Porque no hay buenos equipos sin buenas personas, y son las buenas personas las que hacen de ésta una Gran Compañía.



**Hoy como siempre,
hoy más
que nunca.**

SAN CRISTÓBAL SEGUROS LANZA TIENDA SAN CRISTÓBAL PARA PAS



La plataforma online ya está disponible, con acceso exclusivo para los Productores Asesores de Seguros de la empresa. De esta forma, el canal puede adquirir todo tipo de productos personalizados con su nombre para consolidar el cobranding con la marca San Cristóbal.

San Cristóbal Seguros lanzó su nueva tienda online especialmente diseñada para Productores Asesores de Seguros. La plataforma ya está disponible, con acceso exclusivo para los socios estratégicos de la empresa. De esta forma,

el canal puede adquirir todo tipo de productos para clientes, para su propia oficina, para eventos zonales, salutations por fechas especiales o efemérides, con el objetivo de captar nuevos socios o fidelizar a su cartera.

La tienda busca brindar una solución integral de Merchandising, para que el productor tenga acceso a la adquisición de elementos según sus necesidades, logrando dar respuesta a sus compromisos con mayor agilidad. Desde allí, puede consultar el stock en línea, elegir qué comprar y abonar en forma directa como cualquier plataforma de e-commerce. A su vez, podrá personalizar con su nombre todos los productos. “Esta nueva herramienta que ponemos a disposición de nuestro principal socio estratégico, tiene por objetivo hacer tangible nuestro compromiso comercial de continuar creciendo juntos, generando mayor visibilidad de marca para nuestros PAS. Ellos son parte fundamental de San Cristóbal”, enfatizó Diego Schneider, gerente comercial de San Cristóbal Seguros.

Bajo el lema “Tu nombre y nuestra marca juntos a todos lados”, Tienda San Cristóbal es una alternativa ágil, fácil y simple para los productores de seguros, en una iniciativa que refleja la cercanía que la compañía mantiene con su principal canal de ventas, desde hace más de 80 años.

RADIO ARGENTINA AM 570
Comercio y Noticias

TIEMPO DE SEGUROS
El programa radial del sector asegurador

RADIO ARGENTINA AM 570

Un equipo con experiencia y trayectoria

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

Conducción: Fernando G. Tornato y Marcelo E. Deve

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

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

CON RUS COMO SPONSOR SE REALIZARÁ AGROACTIVA VIRTUAL 2020



Del 27 al 30 de octubre se realizó **AgroActiva Virtual 2020**. Una de las muestras agropecuarias más importante de Argentina que este año se digitalizó para brindar una experiencia única.

Durante la misma se pudo interactuar de forma online con las diferentes empresas y expositores nacionales e internacionales como así también participar de los talleres, rondas de negocios, remates de ganado, entre otras actividades.

Río Uruguay Seguros (RUS) es sponsor oficial de AgroActiva Virtual.

RUS es una empresa del interior del país -nacida en Concepción del Uruguay, Entre Ríos- con proyección nacional, que año a año acompaña los eventos agropecuarios y agroindustriales del país porque comparten conductas y valores morales similares a los suyos: defender los intereses regionales.

Es por ello que, además de ser sponsor oficial, la aseguradora participó de la muestra virtual ofreciendo un descuento de hasta un 30% en productos acordes y asequibles a las necesidades del campo, tales como seguros para maquinarias agrícolas, transporte, incendio avícola, accidentes personales, salud, drones, camiones y pick ups, granizo, entre otros.

Asimismo, RUS brinda asesoramiento sobre temas vinculados al sector agropecuario en temáticas relacionadas a la prevención de incendios en maquinarias agrícolas, aspectos ligados a los cambios climáticos, la importancia de los seguros personales, entre otras coberturas.

Nosotros disponemos de las **MEJORES COBERTURAS**, pero el valor agregado **SOS VOS.**

TRIUNFO SEGUROS

Sponsor Oficial de Las Leonas y Los Leones




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

EL CLIMA Y LA TECNOLOGÍA MARCAN EL RITMO DE LA CAMPAÑA DE GRANOS GRUESOS



La campaña de granos 20/21 avanza a paso firme. Con aires más favorables para los productores en términos de precios y un escenario climático complicado, que dista de ser el más óptimo, la siembra progresa en las diferentes regiones del país.

La proyección del maíz 2020/21 subió a 48 millones de toneladas por mayor siembra respecto a un mes atrás, la intención de siembra maicera pasó de 6,75 millones de hectáreas a 7 millones, según la estimación de Guía Estratégica para el Agro (GEA) de la Bolsa de Comercio de Rosario. En tanto, la primera proyección de área de soja muestra una leve suba de 100 mil hectáreas respecto al año pasado, este año cubriría 17,3 millones de hectáreas, según datos de la entidad.

En este marco el productor agropecuario define su estrategia y frente a los vaivenes del clima

aparece la contratación de un seguro para cubrirse ante un posible problema meteorológico como un punto indiscutible en la estructura de costos y la inversión para la nueva campaña.

Carlos Comas, gerente de Riesgos Agropecuarios y Forestales de La Segunda, acercó las últimas novedades de la compañía y detalló los nuevos beneficios para el productor agropecuario.

A partir de esta campaña los clientes de La Segunda que contraten una póliza de granizo de cosecha gruesa sólo tendrán una carencia de tres días. “Al contratar la nueva póliza de seguro contra granizo, quienes tuvieron su cultivo asegurado la campaña anterior tendrán su póliza activa en 3 días”, explicó Comas sobre el beneficio que aplica para los cultivos de soja, maíz, girasol y sorgo y que en tiempos de turbulencias climáticas resulta más que interesante.

Además, el gerente de Riesgos Agropecuarios y Forestales de La Segunda adelantó algunas de las nuevas funcionalidades de la aplicación NetAgro, una herramienta que aporta información satelital clave para colaborar con el productor en la toma de decisiones y seguir de cerca la evolución del campo.

“Con NetAgro se puede acceder al índice de vegetación, durante toda la campaña se puede ver cómo evoluciona el cultivo, y en breve se incorporarán más herramientas. El futuro del agro y el seguro agrícola está basado en la tecnología”, indicó Comas.

Justamente porque la tecnología atraviesa como nunca las diferentes actividades, La Segunda cuenta con la App TasaGran que utilizan los tasadores para estimar los daños en un campo y a partir de esta campaña se incorpora una nueva herramienta para la estimación del área dañada la cual se realizará con información satelital. “Es un gran avance tecnológico que permitirá una mayor calidad de servicio en las tasaciones”, precisó el referente de la compañía líder en seguros agrícolas.

Comas destacó que las nuevas aplicaciones y plataformas online buscan dar “una rápida respuesta a través de los smartphones” pero al mismo tiempo “siempre relacionándose luego con un productor de seguros de modo personal”.

En granos, la compañía cuenta con una cobertura básica que incluye los riesgos de granizo, incendio de cultivo y rastrojo, y resiembra y también existen adicionales para el planchado de suelos, heladas, especialmente las que ocurren después del 1º de octubre y que toma a los cultivos de fina terminando su ciclo y a los de gruesa con la emergencia. Asimismo, se pueden anejar las coberturas de viento para cebada, trigo, maíz y soja.

Economías regionales

Por otra parte, La Segunda está potenciando las coberturas para las diferentes economías regionales.

Comas detalló que la compañía cubre la producción de arándanos en Entre Ríos y Tucumán; ciruela y durazno en la zona de San Pedro (Buenos Aires); también cítricos en Entre Ríos y recientemente sumó uvas y olivos en la provincia

de San Juan. Además, brinda cobertura a la producción de peras y manzana en Neuquén y Río Negro; papa en la zona de Balcarce y yerba mate en Misiones. Recientemente se sumó el seguro avícola.

“La primera póliza la hicimos hace dos meses con una granja de 30 mil pollos y ahora sumamos una de 130 mil animales”, detalló Comas muy conforme con la evolución de este nuevo producto.

SEGUROS RIVADAVIA FINALIZÓ SU CICLO DE CHARLAS VIRTUALES PARA SUS PRODUCTORES DE TODO EL PAÍS



Con resultados enriquecedores y un positivo impacto del público objetivo, la Aseguradora culminó el Ciclo de Charlas Virtuales para Productores Asesores de Seguros del que participaron destacados oradores, con el fin de abordar temáticas de interés y agregar valor a su vida profesional y personal.

La iniciativa formó parte del conjunto de acciones previstas por la empresa en ocasión de celebrar su 75º aniversario, y también en agradecimiento al apoyo y acompañamiento recibido por sus intermediadores a nivel nacional durante estos últimos meses.

Los encuentros se dividieron en dos grupos. El primero contó con la participación de Martín Tetaz, Claudio Zuchovicki y Juan Carlos de Pablo, quienes abordaron temas relacionados a la situación económica y el impacto concreto de la cuarentena a nivel local, la perspectiva del contexto internacional, y los problemas y posibilidades luego de su culminación.

Por su parte, la segunda etapa estuvo orientada a temas de política y sociedad, innovación, productividad, relacionamiento con los clientes, estrategias de ventas y actualidad, a cargo de los especialistas Jorge Giacobbe, Jonatan Loidi y Martina Rua.

Con encuentros cada dos semanas y de manera virtual, más de 1.400 Productores Asesores de Seguros de distintas regiones del país, se dieron cita y participaron de las disertaciones ofrecidas, con resultados muy satisfactorios en cuanto a su impacto a nivel general.

Apostando siempre a brindarle a sus principales intermediadores y aliados estratégicos más y mejores herramientas para el desarrollo de su labor diaria y toma de decisiones, Seguros Rivadavia proyecta continuar acercando acciones equivalentes en lo venidero.



FALLOS JUDICIALES COMENTADOS PARA SER COMENTADOS

CONTRATO DE SEGURO: DENUNCIA DE SINIESTRO. INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA REQUERIDA POR EL ASEGURADOR. EFECTOS RESPECTO AL PLAZO PARA EL PAGO DE LA INDEMNIZACIÓN.

Si la información complementaria requerida o las indagaciones exigidas por el asegurador carecen de razonabilidad, pues no son conducentes a los fines de verificar el siniestro o la extensión de la prestación a su cargo y, por ello, exceden la finalidad prevista por el arts. 46 - 2 y 3, Ley de Seguros, debe tenerse por no efectuada, por lo que el plazo del art. 56, Ley de Seguros, debe retrotraerse a la última información complementaria razonable si es que la hubo o, en su defecto, al plazo de treinta días corridos desde la existencia del siniestro. Acontece que la información complementaria debe ser, además de razonable, pertinente y relevante (cfr. **Stiglitz, Rubén S., Derecho de Seguros, T. II, edit. Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1997, p. 171**).

El asegurador debe expedirse con diligencia en los casos de siniestro, sobre todo teniendo en cuenta que su negligencia o demora lleva necesariamente a que los plazos se computen desde que debió requerir los informes, de acuerdo con las reglas generales del derecho de las obligaciones, aplicables con tanto o mayor razón en cuanto se refiere al asegurador, que debe comportarse con máxima buena fe y prontitud.

La mora de la accionada no puede verse purgada, en el caso, por la falta de obtención de la baja registral del automóvil; sin perjuicio de ello, cabe señalar que la accionante no está exenta de tramitar la baja definitiva de la unidad siniestrada, toda vez que resulta como condición previa para el retiro de los fondos, la

entrega de la documentación que acredite la inscripción registral de la baja del automotor, conforme las previsiones de la Ley 25.761 y su decreto reglamentario 744/04.- Dres.: Ibañez de Córdoba/Posse/Leal.

Cámara civil y comercial común - Concepción Tucumán, Sala Única S/ Daños y Perjuicios.

Nro. Expte: 929/13 Nro. Sent: 268

Fecha Sentencia 02/12/2019

Comentario

Fallo propicio para recordar lo principios que rigen la liquidación de los siniestros, en cuanto a las obligaciones recíprocas de las partes, con cita del tan recordado Dr. Rubén Stiglitz.

El fallo recuerda cuáles son las informaciones que la Aseguradora puede pedir al Asegurado. Como dice el art. 46 de la Ley de Seguros son las necesarias para verificar el siniestro y/o la extensión de la obligación a cargo del Asegurador. La Aseguradora puede, a su criterio, recabar alguna información adicional, pero siempre con esas características. Pedir otros elementos, como en este caso la constancia de baja del vehículo, no suspende el plazo fijado por el art. 56 para expedirse sobre la procedencia del reclamo.

Sin perjuicio de ello, y porque la obligación de diligencia y buena fe es aplicable a las dos partes en ese proceso de liquidación, la falta del trámite de baja del vehículo en los casos de Pérdida Total, no interrumpe el plazo para expedirse sobre el siniestro pero puede condicionar el efectivo pago de la indemnización hasta su entrega (así lo han decidido numerosos fallos).

DAÑOS Y PERJUICIOS. INDEMNIZACIÓN. DAÑO MORAL. INCUMPLIMIENTO DE CONTRATO DE SEGURO. NEGATIVA



INJUSTIFICADA AL PAGO DE LA INDEMNIZACIÓN POR DAÑO TOTAL DEL VEHÍCULO. PROCEDENCIA.

Surge evidente, que el accionante, padeció tribulaciones anímicas con significación jurídica, a raíz del incumplimiento y conducta de la demandada, manifestado a través de los reclamos y gestiones que debió efectuar en consecuencia, que excedieron el concepto de mera molestia o incomodidad, para tornarse en una situación en la cual vio frustradas sus legítimas expectativas de contar con una tempestiva y eficaz cobertura asegurativa. Conforme señala Jorge Mario Galdós, con relación al daño extrapatrimonial, que: Inicialmente se sostuvo que su procedencia en el ámbito contractual era más bien restrictiva, pero luego se la generalizó en los incumplimientos de los contratos de consumo y en los contratos no paritarios...

En este orden de ideas, no debe perderse de vista que el paradigma protectorio del consumidor, dentro de la tutela de los débiles y su fundamento constitucional, así como el principio de igualdad real y no meramente formal, por lo que, siendo razonable la suma fijada, cabe el rechazo del agravio.

Dres.: Ibañez de Córdoba/Posse/Leal. Cámara Civil Y Comercial Común. Concepción, Tucumán- Sala Única. S/daños y perjuicios. Nro. Expte: 479/10. Nro. Sent: 267 Fecha Sentencia 29/11/2019.-

Comentario

El mismo tribunal del fallo anterior vuelve a expedirse sobre un caso de Pérdida Total. Pero en este caso, ya no es por un requerimiento excesivo sino la lisa y llana negativa de cubrir esa pérdida.

Y seguramente las razones o argumentaciones esgrimidas deben ser totalmente inaceptables, puesto que no sólo lo condena a cumplir con la indemnización, sino que lo condena adicionalmente por Daño Moral por todas las gestiones y reclamos que debió cumplir su cliente. Si bien la reparación del Daño Moral era de interpretación

restrictiva en los incumplimientos contractuales, la evolución de las doctrinas de protección del usuario, tanto en los contratos de consumo como de los de adhesión a cláusulas predispuestas, han llevado a un incremento significativo de las condenas por ese rubro.

CONTRATO DE SEGURO. DENUNCIA DEL SINIESTRO. OMISIÓN. ACTITUD DE LA ASEGURADORA.

1. La norma citada, establece una obligación legal en cabeza del asegurado y fija un plazo máximo a fin de denunciar el siniestro (3 días), salvo que la aseguradora tome conocimiento por otros medios. Asimismo, el Art. 47 de la misma norma establece que ese plazo legal de 3 días puede ser ampliado, solo si se acredita la existencia de "...caso fortuito, fuerza mayor o imposibilidad de hecho sin culpa o negligencia...". Fuera de esos supuestos, el mismo artículo 47 establece que la omisión de denunciar el siniestro dentro del plazo legal de 3 días, genera -para el asegurado- la pérdida del derecho a ser indemnizado.

2. La actora sostuvo que efectuó la denuncia en forma telefónica el mismo día del incendio. Sin embargo, no existe ninguna constancia que acredite en forma fehaciente sus dichos, más allá de la mera manifestación efectuada por el testigo P. S. M. Del informe brindado por la empresa "Telefónica" (ver fs. 104/105), no surge que la actora se haya comunicado con el número que mencionó en el escrito de demanda, ni tampoco con algún otro número que pudiera pertenecer o tuviera alguna vinculación con la demandada.

Tampoco ha instado la actora la prueba pericial contable ofrecida sobre los libros de la demandada. El único instrumento que acredita que la aseguradora tomó conocimiento del siniestro, es la CD de fs. 4, pero no surge fehacientemente la fecha en que eso ocurrió.

3. Sin perjuicio de ello, la accionante ha intimado a la demandada (ver cédula de Fs. 107/108) a fin que

acompañe la documentación detallada a Fs. 36 (“... legajo completo del siniestro...e informe si el día 16 de noviembre de 2012, a las 19:00hs, sus operadores telefónicos recibieron la denuncia por parte de la actora...”).

4. La omisión de acompañar la documentación requerida o de manifestarse al respecto, torna de aplicación al caso el apercibimiento previsto por el Art. 388 del CPCC, en tanto que la existencia del legajo fue reconocida en la CD de Fs. 4, donde se hizo referencia al “análisis de las circunstancias del evento”, lo que sin duda debió realizarse sobre la documentación que se omitió acompañar. -

5. Por otro lado, entiendo que es de práctica que se forme un legajo para cada siniestro, que no necesariamente se integra con constancias escritas, ya que muchas veces la documentación, formularios, fotografías, etc., se tienen en formatos digitales, informáticos o virtuales. -

6. La omisión de acompañar esa documentación y la verosimilitud con relación a su existencia, obligan a tener por acreditado que la actora efectuó la denuncia del siniestro en tiempo y forma, configurándose el incumplimiento por parte de la demandada respecto de la obligación asumida en el contrato de seguro. -

**Juzgado Civil, Comercial,
Minería y Sucesiones N°1 Bariloche.
Sentencia 8 - 27/02/2018 Definitiva.
Expediente A-673-14 - Gracia, Silvia Viviana C/
Mapfre Argentina Seguros S.A. S/ Cumplimiento
de Contrato (Ordinario).**

Comentario

Se me ocurrió cerrar esta reseña con caso de un juicio relativo a la cobertura del incendio de un quincho. Me ha parecido bueno tomar un caso de pequeña cuantía, para señalar cómo ello no obsta para analizar cuestiones que resultan frecuentes en una multiplicidad de casos. En primer lugar, podríamos señalar que este siniestro, aparentemente ocurrido el 16 de noviembre de 2012, se

está resolviendo por una sentencia de fecha 27/2/2018. Si algún Profesor de Lógica encontrara ello difícil de explicar, sólo podríamos ayudarlo mostrándole infinidad de casos similares. Ya hemos visto en un caso de más arriba, de qué manera los jueces deben enmendar, basados en la equidad, los estragos que el paso del tiempo hacen sobre el valor de las indemnizaciones.

Si bien la equidad es uno de los valores de una sociedad, es mejor que en la resolución de los casos, y para su previsibilidad, los jueces puedan hacer lisa y llana aplicación de la ley sin necesidad de alegarla. Los avatares de este siniestro chiquito nos sirven, sin embargo, para analizar cuestiones significativas de la actividad aseguradora. Por ejemplo, el tema de la denuncia, que el fallo analiza correctamente en la cita del art. 46 LS. Más allá de la ley, está nuestra experiencia del día a día (del año a año para ser más preciso) en casos que haré, ajenos a este juicio para evitar rispideces.

Primer punto. ¿Es común que el Asegurado haga sólo la denuncia por teléfono? No mucho y menos aún lo admito si está asesorado por un PAS. Sin perjuicio de las ventajas de un pronto aviso a la Aseguradora, por la vía que sea, el trámite debe continuarse con una presentación formal y fehaciente ante el Asegurador. Aun en situaciones excepcionales como la actual pandemia, tenemos al alcance recursos para entablar esa especie de diálogo que nos permiten los medios electrónicos.

Segundo punto. ¿Qué sucede a menudo cuando no existe esa prueba fechada de la denuncia del siniestro? La picaresca nos hace recordar que ello se debe, muchas veces, a factores tales como la ausencia de cobertura, ya sea por su falta y/o por su suspensión por falta de pago de la prima. Algo similar sucede en las coberturas de la Responsabilidad Civil cuando, para sorpresa y disgusto del Asegurador, le llega una citación en garantía respecto de un hecho atribuido a su Asegurado y que éste no ha denunciado oportunamente (tres días de sucedido). Cuando se analiza qué sencillo resulta cumplir una carga tan importante para la indemnidad patrimonial del Asegurado, es recomendable retroceder hasta la fecha del evento dañoso y ver cuál era la situación de cobertura

en ese momento. No conozco las características del caso presente, pero me parece que limitarse a denunciar un siniestro mediante una llamada telefónica (que, para colmo, no ha podido probarse) es por lo menos una actitud desaprensiva o imprudente.

Tercer punto. ¿Cómo es que en estas condiciones de deficiencias en algo tan importante como la carga de denuncia la Aseguradora resulta al final condenada? Y aquí es bueno volver a analizar uno de los momentos más significativos de la actividad aseguradora: el proceso de liquidación de siniestro. Alguien podría decir que es una carrera de obstáculos (si se topó con un Asegurador poco

afecto a pagar). Pero yo diría que esos obstáculos no son insuperables si AMBAS PARTES PONEN DILIGENCIA Y BUENA FE en su desempeño. Al Asegurado se le puede exigir menos, pero sí lo justo y necesario, de cosas que él pueda obtener y que sean estrictamente necesarias (en un fallo más arriba hemos visto una caracterización de esas exigencias, comentadas por el del Dr. Rubén Stiglitz). Al Asegurador le “toca bailar con la más fea”. Porque él es el especialista y el predisponente del contrato (recordemos que la mayoría (;o todos?) los contratos de seguro son de consumo o de cláusulas predisuestas. Sobre él hay una exigencia de idoneidad, de eficiencia y de asistencia al Asegurado, que resulta ser en una multiplicidad



Sos Productor? Participá del Programa de Incentivos de La Equitativa

Podés ganar
fabulosos premios

Todavía estás a tiempo

Participá y ganá!

✉ comercial@laequitativa.com.ar

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

 **LA EQUITATIVA**
COMPAÑÍA DE SEGUROS

de casos, el motivo fundante de su condena a pagar los reclamos. En este caso, se lo condena por no atender a la presentación de las tramitaciones administrativas del siniestro, teniendo en cuenta de que, en una etapa del expediente, señaló haber efectuado “un análisis de las circunstancias del evento”.

El Tribunal dice “eso se debe hacer en un expediente administrativo que Usted no acompañó, no obstante haber sido intimado”. En otro caso de similar resultado, la Aseguradora es condenada a pagar un siniestro que había rechazado porque atribuyó a la actora no haber acompañado las constancias de prueba requeridas (actuaciones penales y sucesorio).

Transcribo a continuación un fragmento de esa sentencia, porque hace a las mismas cuestiones: “Con fecha 18 de noviembre la aseguradora responde que “...realizará por su propios medios la búsqueda de la información y documentación necesaria a los fines de evaluar el siniestro, sin perjuicio de destacar que dicha gestión no libera a la reclamante de la obligación a su cargo...”.

Partiendo de este resumen y recurriendo al principio que gobierna la celebración, interpretación y ejecución de los contratos, que no es otro que el de la buena fe -art. 9º CCyC.- es evidente que la aseguradora hubo asumido la carga de obtener la documentación que exigiera para expedirse sobre la verificación del siniestro y la consiguiente obligación de abonar el seguro, “desplazando” la obligación que el art. 46 de la Ley de Seguros coloca en cabeza del asegurado, asumiéndola personalmente, con lo cual no puede colocarse en contradicción con sus propios actos, sosteniendo que la actora no aportó la documentación que se le exigiera”. El Tribunal, en ese caso, le dice que con esa comunicación la Aseguradora había asumido para sí la carga de obtener esa información. Más aun, dice que, con la indicación de las actuaciones judiciales por parte de la actora, ésta había cumplido la obligación del art. 46.

Estamos nuevamente en las citadas obligaciones del Asegurador: de idoneidad, de eficiencia y de asistencia al Asegurado. No parece razonable que la misma asegu-

radora que anunció que asumía la carga de obtener la información, después diga que la actora no cumplió la carga. Es la teoría de los “actos propios” (lo que hacés te obliga) y que incluye los actos de toda la cadena de gestión de la compañía (del CEO al pinche para evitar dudas).

Tercer punto. A partir de la última circunstancia señalada (un empleado dice algo que después resulta negado por la aseguradora), es que podemos señalar que suele suceder que las aseguradoras grandes, medianas o chicas (también podríamos decirlo, por ejemplo, de los bancos u otras prestadoras de servicios) tienen deficiencias en los sistemas calidad de tramitación y muy bajas posibilidades de reanalizar o volver atrás de decisiones adoptadas.

Ya sea por razones de jerarquías internas o por un entendido ahorro de costos, muchas veces persisten en actitudes que deberían cambiar sobre la base de los elementos disponibles para el análisis. Esto suele suceder en las etapas administrativas o en las judiciales.

En estas últimas se persiste en las posturas, ya sea porque la Sección Siniestros pierde contacto con la cuestión y los abogados están mayormente apuntados a continuar a final los expedientes, sin volver a analizar la consistencia de la opinión original con los avances y constancias del proceso judicial. Así surgen esos procesos plurianuales, con muchos casos que el litigio comienza con aspectos dudosos, se arriba a una condena terminante en primera instancia y se persiste en apelaciones de muy dudosa procedencia (y estadísticamente de una gran mayoría de confirmaciones).

Como verán, a la Señora afortunadamente sólo se le quemó el quincho pero, si nos gusta este tema del seguro, es mucho lo que podemos hablar. Este cierre no sería completo, teniendo en cuenta que habrá muchos PAS entre mis lectores, si no les dijera que muchas de las deficiencias o cuestionamientos que hemos efectuado sobre Aseguradoras y Asegurados también se dan en nuestras organizaciones y les pasa a nuestros asegurados.

Tarea para el hogar, por la cuarentena.

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

CELUCIONES PARA VOS

Las soluciones digitales de La Segunda,
que te hacen todo más fácil, seguro.



Contactá a
tu Asesor



Denunciá un
siniestro



Pagá tu seguro

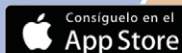


Solicitá
asistencia



Póliza digital

Descargá **NetVos**



LO PRIMERO SOS VOS

#QuedateEnCasa

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

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