

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



Ramos Irazoqui

Agustina Decarre

Pablo Cariddi

Eduardo Toribio

Clorinda Mantaras

Roxana Reynoso

Gran actividad de FAPASA durante el verano. Sigue la campaña de posicionamiento del PAS en la sociedad y la generación de conciencia aseguradora. Varios ejemplos de la presencia en medios de dirigentes de todo el país. Ya se comenzó a trabajar en los nuevos contenidos del programa de capacitación, junto con la SSN.

El órgano de control dispuso el congelamiento del pago de matrícula. Desde hace 2 años venimos pagando los mismos importes: \$ 1.500 para los PAS individualmente, y \$ 6.000 para las organizaciones de PAS. Pero, atención: el plazo para pagar vence el próximo 30 de abril. Además, con amplia participación se realizó, en conjunto con Mujeres en Seguros, la 1° Jornada de Integración de Mujeres en Asociaciones. Es un espacio pensado para construir juntos una agenda participativa sobre el rol de las Mujeres en la Actividad Aseguradora y la importancia de su participación en las Asociaciones, entre otros temas.

Y difundimos un contundente documento de FAPASA denunciando que algunos pícaros utilizan la tecnología para 'intrusar' el mercado: "la pandemia y el mercado asegurador". FAPASA, siempre a favor de la tecnología y en contra del menoscabo del asesoramiento profesional.

En esta edición, dialogamos con los dirigentes Mario Assenza, Presidente de APAS Santa Fe; Liliana Alzugaray, Presidente de APAS Entre Ríos; María Rosa Blanco, Presidente de APAS Cuyo; Lisandro Redivo, Presidente de APAS Bahía Blanca; Alejandro Ortega, Presidente APAS

Santiago del Estero; Daniel Layus, Presidente de APAS Córdoba; y Pablo Cariddi, Presidente de APAS La Pampa, sobre las perspectivas para el desarrollo del seguro en la Argentina en 2021. ¿Habrà rebote? ¿Cuáles serán las actividades regionales que pueden sostener la contratación de seguros?

Después, en una entrevista, Agustina Decarre, Presidente de FAPASA, aclara todo sobre el CAOPCS y declara: "Es un gran avance en el combate a la venta ilegal". Más adelante, damos cuenta de la disparidad de las tasas de Ingresos Brutos en la Argentina, que van desde el 3% al 8%. Así se vulnera el principio de igualdad: igual trato frente a hechos similares. Como se informó en la edición anterior, las 22 asociaciones que conforman la Federación han decidido brindar un nuevo impulso a la web www.denuncias.com.ar. Hay más definiciones al respecto.

En nuestra sección **Solidaridad**, la iniciativa de la Fundación 100 Caminos, de Bariloche.

En Federales, damos cuenta de la actividad de las Asociaciones Primarias. En 'Lo mejor de los Medios', una entrevista a nuestra Presidente: Agustina Decarre. Asimismo, Pablo Cariddi, Presidente de APAS LA Pampa, responde a las preguntas de 'Perfiles'.

Luego, las habituales secciones de Noticias del Mercado y de RSE, junto a la 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. Fabián Ramos Irazoqui

Diseño

Santiago Arce

www.santiagoarce.com

Administración

Graciela Palermo

Publicidad

Karina Mastroberardino

Jorgelina Fernández Calderón

SUMARIO



INSTITUCIONALES

DOCUMENTO:
LA PANDEMIA Y EL MERCADO
ASEGURADOR



PERSPECTIVAS 2021

Mario Assenza, Liliana Alzugaray, María Rosa Blanco, Lisandro Redivo, Alejandro Ortega, Daniel Layus y Pablo Cariddi

FEDERALES



DENUNCIAS: UNA INICIATIVA
BIEN FUNDAMENTADA
Dr. Fabián Ramos Irazoqui

"NUESTRO AGENTO ESTUVO PUESTO
EN CONTENER A LOS COLEGAS"
Agustina Decarre



NUEVAS METODOLOGÍAS PARA
CREACIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS
Clorinda Mantaras y Roxana Reynoso

PERFILES
Pablo Cariddi



NOTICIAS DEL SECTOR

JURISPRUDENCIA
Dr. Eduardo Toribio



FUNDACIÓN 100 CAMINOS
LA SOLIDARIDAD COMO CAMINO
PARA UNA MEJOR CALIDAD DE
VIDA

CERTEZA PARA LOS ASEGURADOS

DESDE EL PRÓXIMO 1° DE MARZO SERÁ EXIGIBLE EL CAOPCS.

EN ESTA ENTREVISTA, AGUSTINA DECARRE, PRESIDENTE DE FAPASA, ACLARÓ TODAS LAS DUDAS SOBRE EL CERTIFICADO QUE IMPLEMENTÓ LA SSN A TRAVÉS DE LAS RESOLUCIONES SSN N° 332/2020 Y N° 504/2020.-

Anibal Cejas (A. C.): Entidades Aseguradoras, Productores Asesores de Seguros, Sociedades de Productores de Seguros y Agentes Institorios están obligados de exhibir en vidrieras y/o en lugares visibles al público de los locales donde se realiza el ofrecimiento de contratos de seguros, el Certificado de Aptitud para el Ofrecimiento Público de Contratos de Seguros (CAOPCS). ¿Qué función cumple?

Agustina Decarre (A. D.): El Certificado es un documento para identificar a todos los locales comerciales de aquellas personas que pueden intermediar en la actividad aseguradora dándole la certeza a quien contrata a través de ellos, de la existencia de una matrícula que lo convierte en un asesor profesional, ya sea por medio de una sociedad de productores, un Productor Asesor de Seguros, o a través de la venta realizada por compañías.

Durante mucho tiempo estuvimos trabajando desde FAPASA en el combate contra la venta ilegal y este certificado es justamente una herramienta para avanzar en este camino.

Es un gran elemento a nivel administrativo para trabajar en todo el país con las municipalidades, con las autoridades de aplicación de cada lugar.

Ahora, la normativa permite la clau-

sura inmediata de locales donde se intermedien contratos de seguro sin un Productor Asesor de Seguros, por parte de personas sin matrícula, no habilitados para tal actividad.

Hasta el momento no teníamos esta herramienta y por eso entendemos que es un gran avance en el combate a la venta ilegal.

A. C.: ¿Cuáles son los perjuicios de la venta ilegal de seguros?

A. D.: En primer lugar, el engaño a la sociedad. Una parte importante de los asegurables desconocen algunos aspectos regulatorios de nuestra actividad. A veces nos encontramos con situaciones donde se intermedia un contrato de seguros, sin que exista una persona con matrícula habilitante para el caso.

En peores situaciones existe un 'papel pintado', como decimos, donde ni siquiera existe una póliza de seguro.

En este último caso, el perjuicio es doble, no sólo para quien contrató el seguro y se ve estafado en su buena fe, sino además para el tercero, para la sociedad en su conjunto ya que al momento de existir un siniestro no hay a quién reclamarle, no hay contrato de seguro válido, no hay una compañía de seguros que respalde ese papel, ni existe el asesoramiento profesional para la contratación.

A. C.: ¿Cuál es la situación de aquellos productores que, además de ejercer la profesión de Productor Asesor de Seguros, ejercen alguna otra como el caso de los abogados, contadores públicos, y otras?

A. D.: Este tema generó dudas. Desde FAPASA trabajamos en mesas de diálogo con las autoridades de la Superintendencia de Seguros, logrando una aclaración del contenido de la resolución antes de su entrada en vigencia.

Aquellas personas que desempeñen cualquier otra actividad pero que además sean Productores Asesores de Seguros están perfectamente habilitados para seguir funcionando de esta forma en su local comercial, donde obviamente exhibirán el certificado que los habilita como tales.

Estas personas pueden seguir desempeñándose como contadores, martilleros, abogados, o cualquier otra actividad. Una actividad no invalida a la otra. Tenemos el objetivo de defender a los productores de seguros, combatir la venta ilegal y cerrar aquellas oficinas donde no exista un Productor Asesor de Seguros intermediando un contrato.

Aquellos PAS que también son abogados o contadores pueden seguir ejerciendo su actividad en el mismo local sin inconvenientes.



A. C.: ¿Quiénes deben descargar el certificado CAOPCS de la página de Superintendencia?

A. D.: Todos los PAS, sociedades de PAS, compañías, agentes institorios, para cada una de las oficinas donde se atiende al público y se intermedian contratos de seguro.

Aquellos productores y colegas que no tienen oficinas habilitadas al público no tienen que descargar nada, no tienen que hacer nada. Esto apunta específicamente a los locales comerciales habilitados. La idea es trabajar con las municipalidades para que esto sea una exigencia al momento de habilitar un local comercial. Hasta hoy, cualquier persona podía habilitar un local destinado a la actividad aseguradora.

A partir de esta resolución, las autoridades municipales pueden exigir este certificado para la habilitación de locales en los que se comercialicen seguros.

A. C.: Por último, ¿en qué está trabajando FAPASA?

“DURANTE MUCHO TIEMPO ESTUVIMOS TRABAJANDO DESDE FAPASA EN EL COMBATE CONTRA LA VENTA ILEGAL Y ESTE CERTIFICADO ES JUSTAMENTE UNA HERRAMIENTA PARA AVANZAR EN ESTE CAMINO.”

A. D.: Estamos trabajando mucho con las campañas de conciencia aseguradora. En este momento algunas apuntando a seguridad vial, por ser un momento en el cual alguna gente se está movilizando en el período de vacaciones y, por supuesto, reforzando la figura del PAS.

Hace pocos días, publicamos un comunicado sobre la intermediación digital. No estamos en contra de la tecnología, todo lo contrario. La tecnología es una aliada de cada Productor Asesor de Seguros.

No queremos que la tecnología sea usada como un cómplice en la venta no profesional.

También estamos elaborando la capacitación para los PAS para este año 2021 y trabajando mucho con Superintendencia para armar un esquema adecuado para cada PAS del país, adaptada a cada lugar y de acuerdo a la situación que atraviesa a la Argentina hoy.

Y no quiero dejar de mencionar la página de denuncias de FAPASA, donde estamos trabajando activamente con colegas de todo el país que nos acercan denuncias y que nos ayudan en este combate no sólo de la venta ilegal, sino también contra los abusos bancarios y en créditos prendarios.

En definitiva, se trata de que la sociedad pueda ejercer correctamente sus derechos.

Más información:
<https://www.argentina.gob.ar/noticias/informacion-para-descargar-el-caopcs>

SE CONGELA EL IMPORTE DEL DERECHO ANUAL DE MATRÍCULA



La SSN determinó que el monto correspondiente al Derecho Anual de Inscripción para el ciclo 2021 se mantenga en los mismos valores de 2020. Esta medida responde a la solicitud que FAPASA ha formulado a las autoridades de la SSN en virtud de la situación económica generada por la pandemia, y supone también un esfuerzo presupuestario de parte del Estado.

De esta manera, el importe a abonar en concepto de Derecho de Inscripción correspondiente al año 2021, será: para los Productores Asesores de Seguros de \$ 1.500 (mil quinientos); para las Sociedades de Productores de Seguros de \$ 6.000 (seis mil). En ambos casos el vencimiento operará el 30 de abril de 2021.

Cabe destacar que estos valores no presentan cambios desde 2019. El importe a abonar en concepto de mantenimiento de inscripción para los casos de suspensión voluntaria en el Registro de Productores Asesores de Seguros correspondiente a 2021 será de \$ 177 (ciento setenta y siete).

Intereses

Los pagos efectuados con posterioridad a esa fecha y hasta el 31 de diciembre de 2021, sufrirán un recargo del 50 %, abonando los Productores Asesores de Seguros \$ 2.250,00 y las Sociedades de Productores de Seguros \$ 9.000,00. A partir del 1º de enero de 2022 el recargo será del 100 %, debiendo abonar los Productores Asesores de Seguros \$ 3.000,00 y las Sociedades de Productores de Seguros \$ 12.000,00.

Boleta electrónica

El pago del Derecho Anual de Inscripción debe ser realizado median-

te la boleta generada a través del sitio web del Organismo, o a través del siguiente link: <https://www.pagofacil.com/e-billing/ssn/index.php>

Para el supuesto de elegir “Búsqueda por matrícula”, deberá seleccionar la opción Productor Individual o Sociedad, en caso contrario podrá realizar la búsqueda por tipo y número de documento.

Dicha boleta podrá ser abonada en cualquier sucursal de Pago Fácil, o bien a través de la aplicación de Mercado Pago, mediante escaneo del código de barras que se halla impreso en la boleta.

En caso que no pueda generar la boleta, deberá verificar que en la barra del Menú Principal Herramientas no esté seleccionada la opción de Bloqueador de Elementos Emergentes o la opción de ejecución de Pop-ups deshabilitada.

PAS DE BUENOS AIRES: SE LOGRARON LOS OBJETIVOS

Se consiguió que la actividad del PAS sea separada de la intermediación financiera y se evitó el aumento de la alícuota de IIBB.

El pasado 22 de diciembre, el Senado y Cámara de Diputados de la Provincia de Buenos Aires, sancionaron el Código Fiscal para 2021. Los legisladores se hicieron eco del reclamo de los PAS de la provincia de Buenos Aires y establecieron un código de actividad específico para la labor de

asesoramiento que llevamos adelante:

662020 | Servicios de productores y asesores de seguros

Así, logramos que la actividad del PAS sea separada de la intermediación financiera. También se dejó sin efecto el aumento de la alícuota de IIBB del 9%, quedando en el mismo valor anterior de 7%. Esto ha sido posible gracias al esfuerzo de los dirigentes de FAPASA, AMPAS (Mar

del Plata), AAPAS, APAS La Pampa y Oeste de Buenos Aires, APAS del Centro de la Provincia de Buenos Aires, APAS Bahía Blanca, Zona y Sur Argentino, y APAS Noroeste de la Provincia de Buenos Aires, que han mantenido reuniones con legisladores de las dos fuerzas políticas mayoritarias en el parlamento bonaerense: el Frente de Todos y Juntos por el Cambio. La unidad y la acción coordinada es el camino para lograr nuestras metas.

EL ROL DE LAS MUJERES EN EL SEGURO



Con amplia participación realizamos, en conjunto con Mujeres en Seguros, la 1° Jornada de Integración de Mujeres en Asociaciones. Es un espacio pensado para construir juntos una agenda participativa sobre el rol de las Mujeres en la Actividad Aseguradora y la importancia de su participación en las Asociaciones, la inclusión

de temas como Diversidad, Capacidades Diferentes, Capacitación y Networking. Proyectos en conjunto que empiezan a hacerse realidad con la riqueza de una participación federal y una mirada integradora.

¡Contactate con tu APAS para ser parte de este espacio!

LA SSN DETERMINA QUE A PARTIR DEL 1° DE MARZO SERÁ OBLIGATORIO EXHIBIR EL CAOPCS

La Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) determinó a través de las Resoluciones SSN N° 332/2020 y N° 504/2020 que, a partir del 1° de marzo de 2021,

- Entidades Aseguradoras,
- Productores Asesores de Seguros,
- Sociedades de Productores de Seguros y
- Agentes Institorios

están obligados de exhibir en vidrieras y/o en lugares visibles al público de los locales donde se realiza el ofrecimiento de contratos de seguros, el Certificado de Aptitud para el Ofrecimiento Público de Contratos de Seguros (CAOPCS).

El mismo puede descargarse, a partir del 1° de febrero de 2021, desde el sitio web del organismo: (<https://www.argentina.gob.ar/ssn>; “Generá tu certificado CAOPCS”)

En el caso de inconvenientes, los interesados deberán contactarse mediante correo electrónico a mesadeayuda@ssn.gob.ar consignando en el asunto: “Problemas Descarga del Certificado CAOPCS” proporcionando la mayor cantidad de detalles posibles.

Esta medida brinda a los asegurados una herramienta que les permite corroborar de forma ágil y segura que se encuentran frente a un operador habilitado por la SSN y por lo tanto, autorizado a realizar y concretar operaciones relacionadas con la actividad aseguradora.

Mediante el escaneo del código de respuesta inmediata (QR) que forma parte del CAOPCS se verifica en segundos los datos de inscripción del operador. Consecuentemente, la exhibición de este certificado colabora en garantizar el buen funcionamiento del mercado asegurador.

AGUSTINA DECARRE, NUEVO INTEGRANTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DEL ENTE COOPERADOR



Mediante la Resolución 82, la SSN designó a la Sra. Agustina Decarre, Presidente de FAPASA, como miembro del Consejo de Administración del Ente Cooperador Ley 22.400, en reemplazo del Sr. Jorge L. Zottos.

Así, el cuerpo de autoridades del Ente queda conformado por los siguientes PAS:

Presidente: Sr. Daniel Gustavo Rosemberg

Consejeros: Sra. Agustina Decarre y Sra. Silvia Bechir



LA PANDEMIA Y EL MERCADO ASEGURADOR

La Pandemia que azota a todo el planeta ha producido cambios trascendentes en la humanidad. Ya nada será igual que antes. Cuando todo vuelva a la normalidad, será una nueva normalidad.

La sociedad fue obligada a numerosos cambios. Todos aprendimos a utilizar cosas que nunca antes pensábamos que íbamos a convivir con ellas. Bancos con muy pocas personas atendidas con turno previo. Oficinas vacías y nuevas palabras se incorporaron a nuestro lenguaje diario. El teletrabajo suplió nuestras oficinas. Los papeles se redujeron al tiempo que aumentaban los archivos digitales y los correos electrónicos. Perfeccionamos las formas de pagar y el cheque fue reemplazado por las transferencias, las compras por Internet crecieron a todo vapor y el dinero en efectivo, que creíamos indispensable en nuestro diario trajinar, se convirtió en billeteras electrónicas. Fuentes confiables señalan que en nuestro país las transacciones por medios digitales crecieron durante la pandemia un 79% y que Argentina lideró el uso de nuevas tecnologías en América Latina.

A esa nueva realidad muchos la denominaron “disrupción”.

Y esa palabra, admite, a nuestro juicio, dos significados. Uno muy positivo que podemos traducir como “reemplazar formas tradicionales y utilizar la tecnología en beneficio de la eficiencia y las necesidades de la gente” y el otro “el riesgo del uso de datos y la aplicación de la tecnología en perjuicio de los habitantes del planeta”. Ya, la propia Asociación Internacional de Supervisores de Seguros lo alertó hace tiempo con un informe expresamente vinculado con esta nueva forma de riesgo.[1]

Y de la misma forma que creció el uso de los medios electrónicos para lo cotidiano, también crecieron en forma proporcional las estafas, que, tecnología mediante, se propagaron en forma exponencial en todo el universo. Y como a río revuelto ganancia de pescador, los talibanes del manejo de datos trataron de convertir todo en oportunidad para nuevos negocios.

Y la actividad aseguradora no iba a estar ajena a la presencia de quienes desde hace tiempo sueñan con emplear la tecnología para reemplazar la presencia del Productor Asesor de Seguros. Han empleado todos los medios posibles, han invertido fortunas en publicitar sus propósitos, han contado con el apoyo de los medios de difusión que también participaron en los beneficios de sus excesos marketineros. Pero después de todo ese esfuerzo solo han logrado tener una pequeñísima presencia en captar una ínfima porción de seguros obligatorios -casi como cazar en el zoológico- con un costo comercial extraordinario y cooperando con los precios de remate de algunas aseguradoras al quebranto técnico en sus balances que, en algunos casos ya lucen en forma preocupante.

Y como si eso fuera poco, un gigante de la venta por Internet, donde las personas humanas compran a través de mecanismos electrónicos, sin que nadie jamás haya conocido el rostro de alguno de sus operadores, se presenta como postulante a través de la figura de agente institorio y pretende invadir

también el mercado de seguros. La Superintendencia tiene la facultad de aprobar o rechazar el pedido. Confiamos en el buen criterio de las autoridades del organismo supervisor, que hasta ahora han demostrado su preocupación por las ventas ilegales e ilegítimas en defensa de los intereses de toda la comunidad.

Todos los que pretenden intrusar el mercado de seguros han encontrado una denominación bajo el extraño término “Insurtech” que en nuestro idioma no tiene traducción.

Los Productores Asesores de Seguros rechazamos esas expresiones y preferimos llamar a nuestra noble actividad utilizando las palabras de nuestro riquísimo idioma.

Mientras esta invasión pretendía desconocer la labor de asesoramiento profesional, la Pandemia no hizo otra cosa que poner de resalto la importancia de la labor del Productor Asesor de Seguros. Así todos los colegas debieron multiplicar su tarea, porque los asegurados planteaban todo tipo de problemas y en las aseguradoras el trabajo remoto dificultaba o difería la solución de las requisitorias y por qué no decirlo también, a aquellos que habían contratado seguros sin la intervención de un PAS, los contestadores automáticos y los inefables chat bots solo les proporcionaron respuestas absurdas a sus legítimas inquietudes.

Pero que nadie se confunda, los Productores Asesores de Seguros estamos a favor de toda innovación al servicio del mercado de seguros. Para eso nos capacitamos en forma continua y fuimos los primeros en incorporar tecnología a nuestra actividad, recogiendo y transfiriendo datos en forma directa a las entidades aseguradoras reemplazando a los antiguos “data entry”, facilitando la emisión de las coberturas y seguiremos incorporando en forma permanente nuevos instrumentos de actualización para ponerlos al servicio de la actividad.

Por otra parte, tampoco rechazamos el uso de las formas masivas de recolección y procesamiento de datos, pero, con los cuidados del caso, le damos nuestra bienvenida para generar una actividad colaborativa que permita al sistema asegurador argentino contar con información de uso común que nos permita obtener tarifas microsegmentadas, que distribuyan la carga del premio en forma más equitativa con los riesgos que cubren. También será de real valor para evitar el fraude en la actividad. Y, por último, no menos importante, será para las entidades aseguradoras contar con información que les permita el mejor cálculo de sus reservas y el pronóstico preciso de obligaciones que surgirán por siniestros que se habrán producido sin o con poca información de estos en la época del cierre de sus estados contables.

Los Productores Asesores de Seguros de todo el país seguiremos poniendo nuestras mejores energías al servicio de un mercado solvente y responsable, como antes, como durante la pandemia y cuando volvamos a la nueva normalidad.



Agustina Decarre
PRESIDENTE



Jorge Luis C. Zottos
SECRETARIO

PERSPECTIVAS 2021

LAS PERSPECTIVAS PARA LA INTERMEDIACIÓN DE SEGUROS EN ESTE AÑO.

¿CUÁLES SERÁN LAS ACTIVIDADES REGIONALES QUE PODRÍAN IMPULSAR LA DEMANDA DE SEGUROS?

Asegurando dialogó con los dirigentes Mario Assenza, Presidente de APAS Santa Fe; Liliana Alzugaray, Presidente de APAS Entre Ríos; María Rosa Blanco, Presidente de APAS Cuyo; Lisandro Redivo, Presidente de APAS Bahía Blanca; Alejandro Ortega, Presidente APAS Santiago del Estero; Daniel Layus, Presidente de APAS Córdoba; y Pablo Cariddi, Presidente de APAS La Pampa, sobre las perspectivas para el desarrollo del seguro en la Argentina en 2021. ¿Habrá cierto rebote respecto de la caída de 2020? La vacunación contra el Covid-19 avanza paulatinamente, pero ¿qué efectos tendrá sobre la reactivación de la economía? Y, ¿cuáles serán las actividades regionales que pueden sostener la contratación de seguros este año? Todos estos temas y más, fueron abordados por los dirigentes de FAPASA.

Asegurando: ¿Cómo ve las perspectivas para la producción de seguros en 2021? ¿Qué impacto cree que tendrá la pandemia? ¿Qué ánimo ve en los clientes para la contratación de seguros en los distintos ramos?



Lisandro Redivo:

Las perspectivas de producción de seguros para este 2021 van a ser moderadas, ya que nuestra actividad no es ajena a la crisis económica y sanitaria que transitamos como consecuencia de la pandemia por Covid.

La pandemia ha cambiado las predicciones y pronósticos de crecimiento del mundo, donde se aplicaron confinamientos sin precedentes en la era moderna. Todo esto afectó la actividad y circulación.

En Argentina, a mediados de marzo se comenzó una cuarentena estricta, lo que desencadenó en una mínima circulación de vehículos, dejando solo el funcionamiento de la actividad esencial. Si bien en el comienzo de la misma se mantuvieron las coberturas automotores y de ramos varias, luego de dos meses funcionarios del gobierno, en un acto de irresponsabilidad y con una decisión inconsulta, declararon a los medios masivos que las compañías debían bonificar las cuotas debido a la baja de siniestralidad. Las compañías, ante el tsunami de consultas, se vieron



obligadas a adherir a la medida en un intento de no perder producción. Al decir ‘irresponsabilidad’, me refiero a que el tema era mucho más amplio: las compañías venían de sufrir un fuerte golpe en sus patrimonios debido a las bajas de los bonos argentinos, sumado al fuerte aumento de los costos de los siniestros por las devaluaciones de esa época; esto hizo que muchas firmas queden al borde de la quiebra.

Por ello, hubiese correspondido conformar una mesa donde todos los actores del mercado puedan discutir el tema o, al menos, consultar a referentes y/o especialistas en la materia.

En muchos casos se ofrecieron suspensiones de cobertura cuando los vehículos no se usaban. De allí surgió una guerra de precios entre las compañías que aún persiste.

Durante la última etapa de 2020, el confinamiento se comenzó a liberar, por lo que se restablecieron coberturas suspendidas pero con un nuevo factor: la actualización de los valores de los vehículos se ha acelerado desde agosto, con vehículos que en 6 meses crecieron el 100%, impactando en los premios de las pólizas que acompañaron ese incremento.

El Productor Asesor de Seguros fue fundamental para asesorar y evitar los infra-seguros, tan nocivos en momentos de variabilidad. En muchos casos, al modificarse tanto los premios, los asegurados optaron por bajar coberturas, debido a que los ingresos de la población no fueron de la mano de la inflación, esto sumado a lo ya tan comentado de la desactualización de las coberturas RC obligatorias.

Indudablemente, esta pandemia evidencia una toma de conciencia e importancia de la vida. En nuestro mercado esto repercutió en un incremento en las consultas, a pesar de que, en momentos de fuertes subas de inflación, las coberturas en pesos van quedando desactualizadas. Las que se toman en dólares, si bien crean una seguridad de mantener el poder adquisitivo de las sumas a cobrar en el futuro, la variación del dólar de más del 100% en un año hace muy dificultoso el pago de los premios.

Será todo un desafío superar esta valla, que hará que la población empiece a tomar conciencia aseguradora y lo haga con un ramo tan importante como el de Vida.

Con respecto a las sumas referidas al trabajo y a la producción, el futuro es incierto y dependerá de la

evolución del virus, y la temporalidad de la vacuna, que ya dicho por especialistas va a ayudar pero no detendrá la pandemia en lo inmediato.

Si se vuelve a una cuarenta estricta, la actividad volverá a paralizarse y eso impactará fuertemente en los seguros.

Considero que no hay mucho margen como para hacer un confinamiento total como el de marzo, por lo que veo expectativa de crecimiento en estos ramos.

Lo que quedó demostrado una vez más, es la importancia de la figura del Productor Asesor de Seguros, donde, en momentos donde las compañías cerraron sus oficinas y vieron mermado el trabajo de su personal, nuestra tarea fue fundamental para poder dar respuesta de todo tipo en el mercado.



Daniel Layus:

Dar una perspectiva sobre el futuro con esta realidad, tanto biológica como económica, es aventurera, pero me animo a decir que, si las aseguradoras no respetan las tarifas técnicas, seguramente no podrán soportar los siniestros.

El mercado se achicó, reaseguradoras que ya no están, grandes riesgos que se realizan entre más de una compañía cuando antes solo la cotizaba una, dan la pauta de la realidad del mercado asegurador.

Esta pandemia afectó mucho la actividad comercial / industrial, disminuyendo la cantidad de empleos, cierre de empresas, de comercios, etc., en consecuencia, disminuyendo las primas.

La atención personalizada brindada únicamente por el PAS al asegurado durante la cuarentena más dura fue el actor principal del sostenimiento del mercado asegurador.

En el rubro automotor se perdieron muchas primas por descuentos masivos que terminó siendo una kermesse, los políticos solicitaban (sin conocer del tema) descuentos del 30% sobre la RC obligatoria y las aseguradoras descontaban sobre el premio de la RC + la cobertura de casco!

Con respecto a los clientes, se observa preocupación por el escaso rendimiento de sus ventas, además del gran aumento de la inseguridad.

El creciente aumento de sumas aseguradas por inflación hace que se necesite asesorar en la transferencia de riesgo con coberturas que se ajusten a la realidad del asegurado y que pueda pagarlas.



Alejandro Ortega:

En función al año que dejamos atrás en el cual la pandemia nos dejó cambios trascendentes, y en donde nada será igual que antes; al volver a la normalidad, la “nueva” normalidad, considero que nuestra actividad seguirá en franco desarrollo, ya que la situación que atravesamos, puso de manifiesto la relevancia que tiene el sistema asegurador en la sociedad, y principalmente el trabajo de la intermediación del Productor Asesor de Seguros, ya que nosotros nos pudimos adaptar rápidamente a las nuevas exigencias de nuestros clientes y así se logró reemplazar las formas tradicionales de gestión comercial y administrativa, para poder acompañarlos en sus requerimientos.

La pandemia ya tiene un fuerte impacto y que estimo se profundizará más aun en el corto plazo, hasta tanto se la pueda ir contrarestando.

Como se dice popularmente, después de la tormenta siempre viene la calma, y en este caso será algo con esas características.

Deberán pasar muchos años, para

> Consultá con tu
PRODUCTOR ASESOR
DE SEGUROS



lesingular

El auto te dejó
a gamba en la

CALLE?



QUÉ TEMA, ¿NO? A menos que tengas
un **NUEVO SEGURO DE AUTOS** que te
mande una grúa al toque.

EXPERTA
SEGUROS

AUTOS

Nº de inscripción en SSN
0880

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

que se pueda tener una evaluación más concreta de todo lo que la pandemia generó, pero indudablemente considero que a todos nos deja aprendizajes personales, en las distintas índoles de nuestras vidas, y que con el transcurrir del tiempo, lo podremos ir observando en el día a día.

El ánimo es muy positivo, porque toda esta situación que atravesamos, hizo que las personas tomemos conciencia de nuestra finitud, que tenemos un principio y un final, y en función de eso, los distintos ramos de seguros, nos pueden brindar cierta tranquilidad que conlleva a tener una preocupación menos. Antes de la pandemia el mercado asegurador estaba más enfocado a promover productos que protegieran el patrimonio de los asegurados.

Hoy que la sociedad atraviesa procesos de cambios enormes, el mercado no está exento y eso nos ayuda a ampliar la oferta de coberturas que atiendan las nuevas necesidades de las personas.

Con respecto a esto hay grandes expectativas de desarrollo.



María Rosa Blanco:

En nuestra Asociación hemos lle-

gado a la conclusión de que debemos ir ocupándonos del día a día.

Este último año nos ha enseñado que, frente a estas adversidades sin precedentes en nuestra generación, hacer futurología es muy poco serio.

Para dar un ejemplo de lo que ha pasado, nadie tenía previsto que fueran los Productores Asesores de Seguros los que mantuvieran funcionando al mercado asegurador.



Liliana Alzugaray:

Luego de haber transcurrido por varios meses de pandemia, sobre todo en el comienzo, cuando las actividades estaban frenadas, pudimos constatar que los PAS salimos adelante, brindando servicio y contención a los asegurados, con lo cual quedó manifiesto que el mercado no cayó estrepitosamente como otro tipo de actividades, pero también se notó que los PAS que realmente se dedicaron a atender sus carteras se vieron favorecidos captando la falta de atención de otros actores siendo esta una gran oportunidad para muchos colegas.

Estimo que la peor parte de la pandemia ya ha sido superada y segu-

ramente los Productores Asesores de Seguros seguirán mejorando esta relación de confianza con los asegurados, lo que de algún modo reafirmó esta relación.

Por otra parte, la tecnología ayudó mucho y aceleró algunos procesos que permitieron dar mayor valor al trabajo del profesional PAS lo que vislumbra un mejor escenario que el de 2020 donde seguiremos superándonos.

El asegurado está mejor informado y nos exige más atención en cuanto al asesoramiento y a la evaluación de los riesgos, no sólo es cuestión de precio, se involucra más con los conceptos de responsabilidad y prevención, buscando dar soluciones concretas a sus necesidades generando una relación más fuerte con su productor asesor, reconociendo su profesionalismo, ese ida y vuelta nos pone en un lugar de privilegio ante otras opciones que ya no parecen ser tan atractivas.



Pablo Cariddi:

La economía debe desenvolverse en un contexto difícil. Las perspectivas para este año no son muy positivas.



Somos 200.000
Gracias a vos
y a 199.999 afiliados más.

Empezar el año con 200.000 afiliados es más que una buena noticia. Es pura motivación para continuar creciendo y ofrecerte siempre el mejor servicio, la más alta calidad médica y seguir innovando para hacerte todo cada vez más fácil y sin vueltas.

Prevención Salud

de SANCOR SEGUROS

0810 888 0010 | prevencionsalud.com.ar   

La medicina prepaga
que se adapta a vos.



Superintendencia de Servicios de Salud | 0800 222 SALUD (72583) www.sssalud.gob.ar
Nº de Inscripción RNEMP: 1679

La pandemia influye negativamente. Igual, siempre tengo una actitud positiva, pero la verdad es que el contexto no es muy favorable. La pandemia ha generado un gran desorden en la economía.

El principal efecto de la pandemia en la actividad del productor ha sido acelerar el proceso de adopción de tecnología.

Todo aquello que pensábamos que iba a ocurrir en un período de cinco años ocurrió solo en uno.

No obstante, pienso que ese es el camino, la profesionalización y la adopción de nuevas tecnologías.

El PAS tiene que utilizar la tecnología para manejarse a lo largo de todo este proceso.

El aprendizaje que deja la pandemia para el mercado es que el PAS ha sido un pilar sumamente importante para la intermediación de seguros.

El Productor Asesor de Seguros que se adecue a los cambios es el que podrá subsistir a lo largo del tiempo.

También es cierto que las nuevas tecnologías permitieron la aparición de otros actores en el proceso.

Por otra parte, cabe destacar que es en las crisis cuando nuestra actividad incrementa su relevancia y su demanda.



Mario Assenza:

El impacto que tendrá la pandemia está muy ligado a diversos factores y ya vemos cómo se refleja en los distintos lugares del planeta. Sudamérica por sus endeble economías y en muchos casos decisiones equivocadas de los gobiernos de turno presenta en sí un panorama complicado. Sin dudas la vacuna será el factor decisivo y en ese sentido tenemos serias dificultades para obtenerlas las cuales hacen muy inciertas las predicciones. Entiendo que será un escenario muy complejo que ofrece más dudas que certezas.

Obviamente la contratación de pólizas de seguros está íntimamente ligada a la situación financiera de cada sector y de eso dependerá su ánimo.

ECONOMÍAS REGIONALES

Asegurando: ¿Cuáles son las actividades económicas en su región que tienen más chances de repuntar este año y consecuentemente, impulsar la demanda de seguros?

Daniel Layus:

En Córdoba las actividades más importantes son la agrícola y la in-

dustrial, por lo que a primera vista tendrá más chances la agrícola.

Mario Assenza:

En nuestra región se diferencian muy marcadamente tres realidades distintas. La de la provincia agrícola ganadera que hoy se encuentra beneficiada con la sequía de nuestros principales clientes y que llevan a niveles muy interesantes el precio de los commodity, la industrial, con una realidad muy distinta a la anterior y que sin dudas es la que le cuesta acomodarse a los distintos escenarios que nos plantea la pandemia, y la administrativa de presencia muy importante en la capital Santafesina, la cual siguió de alguna manera manteniendo sus ingresos y sosteniendo un sistema propio de esta región.

Obviamente la actividad con más chances de sostener la demanda de cobertura es la relacionada con la actividad agrícola ganadera por lo expuesto anteriormente, la construcción, debido a la falta de opciones de ahorro, y el resto dependerá exclusivamente de la evolución que pueda presentar la economía.

Liliana Alzugaray:

En Entre Ríos como tantas otras provincias se ha visto seriamente afectada la producción en distintos sectores económicos, pero en cuanto a mi perspectiva, la agroindustria sería la que mejor veo posicionada, con lo cual hay posibilidad de seguir trabajando en este sentido.



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

María Rosa Blanco:

Como nuestra actividad es un fiel reflejo de la actividad económica y que reacciona espasmódicamente, el 2021 va a ser un año incierto.

Hay sectores que van a crecer, como el caso de la construcción de viviendas financiadas por el estado en nuestra región.

También la construcción a nivel privado se ha desarrollado bien. Como contrapartida, todo lo que es entretenimiento estimamos que va a mantener su tendencia a la baja.

Lisandro Redivo:

Lo más difícil de Argentina, es que el mundo ajustó teniendo margen tanto para la emisión como para el financiamiento. Nuestro país no tiene mucho margen de ambos y esto hace que la pandemia tenga un efecto fuerte, elevando los índices de pobreza.

La zona de Bahía Blanca donde vivo y desarrollo mi actividad, posee un fuerte polo petroquímico.

Si bien ha habido un impacto en el comercio de la ciudad y en la producción de dicho polo petroquímico, de a poco se va restableciendo la actividad y las grandes empresas retoman la ejecución de los planes de ampliación de planta que tenían para el 2020, con el consecuente aumento de producción.

Allí hay una ventana que puede generar un crecimiento en los seguros de todo tipo, porque si bien la producción y lo que aportan al producto bruto en forma directa es muy importante, no menos importante es la actividad que va de la mano de todos los productos y servicios que demandan en pymes locales, generando una sinergia que hace mover la economía regional.

Otra actividad que en la zona fue y será fuerte para este 2021, es la del puerto de Bahía Blanca, el más importante en la Argentina, con un exponencial crecimiento debido a su punto estratégico con salida al mar y con un calado profundo que hace que los buques más grandes del mundo puedan ingresar sin problema alguno.

En el 2020 se le ha dado un lugar importante a nuestro puerto, por los problemas que posee actualmente el puerto de Rosario, donde debido a la baja cota del río, hace que todo el cereal y producción de la zona más fértil del país deba salir por nuestro puerto.

Un proyecto que ya hace años se viene estudiando y quizás estemos más cerca de lo que imaginamos es la concreción de la vía férrea desde Vaca Muerta hacia el puerto de Bahía Blanca donde encontraría-



Horacio Lachman
Horacio Levy

Con
Patricio Dunkel
Sebastián Silva

TODO
RIESGO
en televisión
Usted sigue estando seguro

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



Viernes - 23:30 hs.

También puede vernos en www.todoriesgotv.com.ar

mos otra actividad fuerte de producción que saldrá al mundo por nuestro puerto.

“A modo de conclusión, esta pandemia algo nos enseñó, y es la importancia del contacto interpersonal y del valor de la vida.

En ese sentido, el futuro del Productor Asesor de Seguros toma un rol preponderante ya que la gente no desea hablar con máquinas, sino con personas que transmitan la seguridad de que todo va a estar bien incluso cuando una vicisitud golpee”.

Alejandro Ortega:

Estimamos que durante este año en nuestra región crecerá la Obra

Pública y privada, teniendo en cuenta las medidas que se están tomando para reactivar la economía regional, el sector de la construcción así como el de turismo, entre otros, están comenzando a tener un papel preponderante.

Esta importante fuente de ingresos ayuda al sector asegurador a ofrecer las diferentes alternativas para cubrir los riesgos que el mercado demanda.

Pablo Cariddi:

La actividad agrícola y ganadera tiene gran preponderancia en nuestra zona de influencia. Los cerca de 500 mil habitantes de la provincia dependen en su mayoría de estas actividades.

El alza de los precios de los granos ha generado un incremento de la actividad económica.

Luego, la construcción también ha aumentando su actividad.

Personas con capacidad de ahorro que no han podido canalizar sus inversiones en otros sectores, se han volcado a la construcción.

El sector agropecuario dinamiza no solo al seguro de Granizo, sino también a los integrales para establecimientos, los seguros para maquinaria agrícola, RC para flotas, y los seguros de líneas personales de cada productor (Automotores, Hogar, Vida).

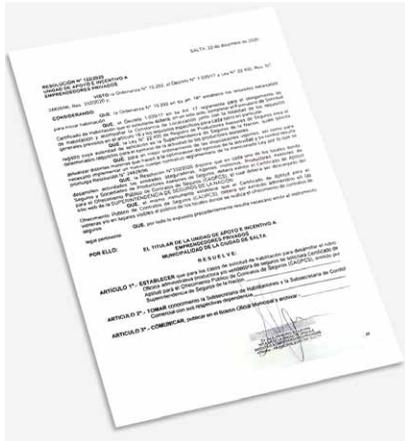
Creada por un grupo de Organizadores en 1965, AOSS es la primera y hasta el momento única institución de su tipo en el mercado, con 53 años de trayectoria y de vinculación ininterrumpida con el Grupo Sancor Seguros.

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



www.aoss.com.ar

APAS SALTA



Los colegas salteños han logrado que el municipio de la ciudad capital se haga eco de la Resolución 332 de la SSN para combatir la venta ilegal de seguros.

Mediante la nota presentada el

día 10/12/20 al Subsecretario de Habilitaciones Comerciales de la Ciudad de Salta, el Dr. Alejandro David Levin, dando conocimiento de la Resolución 332/2020 publicada por la SSN, que establece el Certificado de Aptitud para el Ofrecimiento Público de Contratos de Seguros (C.A.O.P.C.S.) para los locales donde se desarrollen actividades las entidades aseguradoras, agentes institorios, PAS y sociedades de PAS con vigencia a partir del 01/01/21, se emitió el día 22/12/20 la resolución N° 122/2020 en el boletín oficial municipal de la provincia de Salta aplicando la Res 332/2020.

Estamos muy contentos de ser el

primer municipio del país en aplicar dicha reglamentación.

SORTEO

El 29 de diciembre, para cerrar el año 2020, APAS Salta sorteó entre los PAS asociados cinco vouchers para el Restaurante Viejo Jack II.

OBRA

Asimismo, desde la entidad informaron que continúa avanzando la obra de la nueva sede de APASS ubicada en calle Mosconi N°49, donde se estima finalizar con la misma el próximo mes teniendo un avance de obra del 80%.

APAS CUYO

INTENSA ACTIVIDAD EN LA ASOCIACIÓN CUYANA

El pasado 27 de noviembre se realizó la 2da clase del programa MAPAS (Mas Ayuda para el PAS Novel) en Delegación San Juan de APAS Cuyo.

Organizado por la asociación, estuvieron presentes coordinando el encuentro nuestra Presidenta María Rosa Blanco y nuestra jefa de capacitaciones María Inés Colussi junto a Profesores de la Institución Damián Aguirre y Erica Gelvez.

Participaron de la capacitación virtual ex alumnos de APAS Cuyo y Pas Noveles.



La actividad contó con la presencia de gerentes de compañías de seguros.

El pasado 10 de diciembre se realizó el 2do Encuentro Virtual de Debate para PAS junto a los dirigentes de APAS Cuyo para hablar de diferentes temas: Cargas Administrativas de Compañías a PAS, mitos y verdades sobre dirigentes, RC del PAS en carga de denuncias o avisos de rechazo de cobro por CBU o TC del cliente.

FINALIZARON LAS OBRAS DE AMPLIACIÓN - MENDOZA

Las obras de ampliación del edificio ubicados en calle Gutiérrez y las oficinas de calle 9 de Julio se finalizaron con éxito logrando más capacidad de espacio para la realización de los cursos para aspirantes a Productor Asesor de Seguros y talleres que se dictan para perfeccionamiento profesional. Además de la construcción de nuevas aulas se realizó la reubicación de la Sala de Reuniones. Un paso más para el crecimiento de la Asociación.



APAS LA PAMPA



La Asociación Pampeana continúa a toda marcha con la finalización del SUM de su sede ubicada en Neuquén N° 437, de la ciudad de Santa Rosa.

PROGRAMA DE INCENTIVOS

PRODUCTOR EQUITATIVO

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

**Sos Productor?
 Participá del Programa de Incentivos de La Equitativa**

Podés ganar fabulosos premios

Todavía estás a tiempo

Participá y ganá!

✉ comercial@laequitativa.com.ar

LA EQUITATIVA
COMPAÑÍA DE SEGUROS

UNA INICIATIVA BIEN FUNDAMENTADA

TAL COMO SE INDICARA EN LA EDICIÓN ANTERIOR, LAS VEINTIDÓS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS QUE CONFORMAN LA FEDERACIÓN HAN DECIDIDO BRINDAR UN NUEVO IMPULSO A LA WEB WWW.DENUNCIAS.COM.AR

EN TAL SENTIDO, LA MISMA CONSTARÁ DE TRES SECCIONES. UNA DE ELLAS REFERIDA A LOS “ABUSOS BANCARIOS”, OTRA A LOS “CRÉDITOS PARA ADQUISICIÓN DE AUTOMOTORES” Y LA RESTANTE VINCULADA A LA “VENTA ILEGAL DE SEGUROS”.

EN LA CORRESPONDIENTE A ABUSOS BANCARIOS, SE ANALIZARÁN LAS PRÁCTICAS DESARROLLADAS POR LAS ENTIDADES BANCARIAS QUE TERMINAN AFECTANDO EL DERECHO DEL CONSUMIDOR DE TALES SERVICIOS, A PARTIR DEL APROVECHAMIENTO DE LA POSICIÓN DE SUPERIORIDAD QUE TIENEN SOBRE ÉSTE, NO BRINDÁNDOLE INFORMACIÓN NECESARIA Y CONFIABLE AL MOMENTO DE DECIDIR.

EN ESTE ARTÍCULO, EL DR. FABIÁN RAMOS IRAZOQUI, ABOGADO Y DOCENTE DEL CENTRO FEDERAL DE CAPACITACIÓN DE FAPASA, ANALIZÓ LA SITUACIÓN Y BRINDÓ PRECISIONES SOBRE LOS OBJETIVOS DE LA NUEVA PÁGINA DE DENUNCIAS.

LOS OBJETIVOS DE LA WEB DE DENUNCIAS

Sucede con demasiada habitualidad que el interesado concurre a un Banco para obtener un crédito prendario o hipotecario y, como condición previa a su otorgamiento, se le exige que contrate un seguro sobre el bien objeto de la transacción comercial por intermedio de una de las aseguradoras establecidas en un breve y corto listado determinado por la entidad otorgante del citado crédito.

De tal forma, esa persona que contaba con su Productor Asesor de Seguros de confianza, se encuentra obligada a tener que realizar el seguro a través de la institución bancaria y con una aseguradora que, tal vez, no sea de su conocimiento y con la cual nunca ha tenido relación comercial.

Es importante recordar que desde la reforma constitucional del año 1994, el artículo 42 de nuestra Carta Magna indica: “Los consumidores y usuarios de bienes y servicios tienen



derecho, en la relación de consumo, a la protección de su salud, seguridad e intereses económicos; a una información adecuada y veraz; a la libertad de elección, y a condiciones de trato equitativo y digno”.

La última parte remarcada se refiere a la “libertad de elección”, en un sentido amplio, que garantice al consumidor la facultad de decidir, en este caso, tanto la aseguradora como el intermediario a través del cual formalice la contratación.

Ese derecho a la “libertad de elección” implica aspectos de significativa importancia como el derecho a la información y a que el contratante decida sin estar sometido a presiones que afecten el ejercicio efectivo de tal facultad.

Asimismo, el derecho del consumidor o usuario a un trato equitativo y digno determina la igualdad de tratamiento frente a otros consumidores y usuarios, pero fundamentalmente importa igualdad y equidad

**ESE DERECHO A LA
“LIBERTAD DE ELECCIÓN”
IMPLICA ASPECTOS
DE SIGNIFICATIVA
IMPORTANCIA COMO
EL DERECHO A LA
INFORMACIÓN Y A QUE
EL CONTRATANTE DECIDA
SIN ESTAR SOMETIDO A
PRESIONES QUE AFECTEN
EL EJERCICIO EFECTIVO
DE TAL FACULTAD.**

en su posición frente al proveedor de bienes y servicios.

Similar situación abusiva a la descrita en la actividad bancaria se observa en la actualidad en las concesionarias de automotores. Aquí, cuando el consumidor interesado concurre a una entidad dedicada a la venta de vehículos (inclusive, en muchos casos, agente oficial de la marca en la ciudad en la que se efectúa la compra del rodado), al momento de concretar la operación con un crédito otorgado a través de dicha concesionaria, recibe la

exigencia de que el seguro sobre el vehículo adquirido sea realizado en una de las aseguradoras que operan con la misma.

Allí entonces se observa que, cuando el interesado se encuentra en el momento culminante de concretar la compra del rodado, aparece sorpresivamente la exigencia que le implica, en muchos casos, tener que cambiar “forzadamente” la aseguradora y el Productor Asesor de Seguros con el que operaba habitualmente.

Ejemplo de lo expuesto, entre otros casos, resulta aquel acontecido hace unos pocos años, en el cual una persona concurrió a una agencia automotriz a retirar un automotor que le había sido adjudicado en un plan de ahorro mediante sorteo nacional, indicándole que previamente debería elegir una aseguradora de un listado que le proporcionaban, a efectos de dar cobertura a dicho rodado.

El interesado se negó, aduciendo que ya tenía su aseguradora de confianza que le brindaba una mejor cobertura e inclusive menor costo. La concesionaria no sólo rechazó la propuesta, sino que le comunicó que había perdido la adjudicación del auto.

El ciudadano afectado denunció la anomalía ante los organismos de Defensa del Consumidor, derivando posteriormente el expediente a la Justicia de Faltas Municipal de Quilmes, condenándose allí a la concesionaria y a la entidad administradora del círculo de inversores, otorgando la razón al damnificado.

Venta ilegal

Finalmente, en lo que hace a la venta ilegal de seguros, es sabido que en nuestro país la comercialización de los mismos debe ser realizada a través de los canales autorizados por la Superintendencia de Seguros de la Nación.

La persona interesada en la adquisición de un seguro debe estar informada al respecto para evitar tener inconvenientes en la tramitación posterior a la formalización de un contrato de seguros y, esencialmente, en la atención del eventual siniestro.

Lamentablemente, existen entidades y personas físicas que carecen de dicha autorización e intervienen ilegalmente en la venta de seguros, con los riesgos que ello implica para el consumidor.



En tal sentido, la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) determinó, a través de las Resoluciones SSN N° 332/2020 y N° 504/2020 que, a partir del 1° de marzo de 2021, las Entidades Aseguradoras, los Productores Asesores de Seguros, las Sociedades de Productores de Seguros y los Agentes Institorios están obligados a exhibir en vidrieras y/o en lugares visibles al público de los locales donde se realiza el ofrecimiento de contratos de seguros, el Certificado de Aptitud para el Ofrecimiento Público de Contratos de Seguros (CAOPCS).

Estas disposiciones apuntan a brindar a los asegurados una herramienta que les permita comprobar en forma ágil y segura que, quien realice el ofrecimiento de un seguro, sea un operador habilitado por la SSN y, por lo tanto, autorizado a realizar y concretar operaciones relacionadas con la actividad aseguradora.

De tal forma, mediante el escaneo del código de respuesta inmediata (QR) que forma parte del CAOPCS, se verificarán rápidamente los datos de inscripción del operador. Consecuentemente, la exhibición de este certificado tiene como objetivo colaborar en el buen funcionamiento del mercado asegurador.

Corresponde destacar que el ofrecimiento público de contratos de seguros no se podrá concretar en locales en los que sean ofrecidos otros productos o servicios ajenos a la actividad aseguradora, cuando tal ofrecimiento no sea realizado por parte de entidades aseguradoras, Productores Asesores de Seguros, sociedades formadas por Productores Asesores de Seguros o Agentes Institorios.

La web www.denuncias.com.ar podrá recibir las denuncias contra aquellos que no cumplan con la exhibición de dicho certificado, lo que permitirá solicitar la clausura de dicho local.

De esta forma, sobre la base de los tres ítems enunciados, FAPASA tiene como objetivo dinamizar el citado espacio para que todos aquellos actores del mercado asegurador (tanto asegurados como Productores Asesores de Seguros, entre otros) que se vean damnificados por las prácticas que afectan el derecho del asegurado, puedan contar con un medio que se haga eco de sus necesidades y colabore en la erradicación de dicha competencia desleal. ■



**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**



AGUSTINA DECARRE

“NUESTRO ACENTO ESTUVO PUESTO EN CONTENER A LOS COLEGAS”

TODO RIESGO CONVERSÓ CON AGUSTINA DECARRE, NUEVA PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS DE ARGENTINA (FAPASA).

“Los objetivos de mi gestión pueden dividirse en el plano interno y externo. Hacia el interior de la organización, continuaremos con el foco en promover nuevos dirigentes y apoyar el avance de las mujeres en el movimiento de productores. La profesionalidad de la actividad es otro puntal de nuestra acción.

Por eso llevamos adelante programas de formación no obligatoria que enfocamos en contenidos relacionados con coberturas de ‘no autos’, como caución, vida, transportes y tecnología. Esto para favorecer la diversificación de la cartera del productor. Asimismo, seguiremos apoyando el fortalecimiento de las APAS y el desarrollo de acciones coordinadas con la federación para capacitación no obligatoria, convenios de colaboración y mejoras de sus infraestructuras físicas”.

Por otra parte, prosiguió la directiva, “continuamos con nuestro pro-

grama para generar conciencia aseguradora y el posicionamiento del productor en la sociedad. Estamos enfocados en que la comunidad reconozca la importancia del seguro y que su contratación requiere del asesoramiento profesional de un productor.

Somos los únicos profesionales capacitados y entrenados para detectar las necesidades del cliente y hallar la mejor cobertura para transferir sus riesgos”.

“Por último, no quiero dejar de mencionar que FAPASA es una entidad federal y democrática. Es un aspecto que se pone de manifiesto en su gobierno, cuya máxima expresión es el Consejo Federal, formado por los presidentes de las 22 asociaciones miembro. Allí se reflejan las problemáticas de los productores de cada rincón del país. Nuestra rica y extensa geogra-



fia da lugar a diferentes realidades y contextos para nuestra actuación profesional”, destacó Decarre.

VENTA ILEGAL E INGRESOS BRUTOS

En algunas regiones, reflexionó la ejecutiva, la venta ilegal de seguros es un problema muy importante. “Existen localidades en las que no es difícil encontrar una oficina que ofrezca, sin ningún tipo de límite, pseudo coberturas de seguros. Este accionar ilegal está siendo combatido por FAPASA desde hace años. Con distintas estrategias llevamos adelante acciones y propusimos medidas a las diferentes gestiones al frente de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN). La más reciente es la sanción de la Resolución N° 332, que busca brindar a los municipios una herramienta para clausurar estos locales. Hasta hoy, ninguna in-

“NUESTRO VÍNCULO
CON LOS ASEGURADOS
SIEMPRE FUE MUY
FUERTE Y LA PANDEMIA
LO FORTALECIÓ AUN
MÁS. ASÍ SUPIMOS
ENCONTRAR LA FORMA
DE COMUNICARNOS CON
ELLOS”

tendencia clausuraba un local por ‘ejercicio ilegal de la actividad aseguradora’. Había una zona gris. Esperamos que, con esta medida, la lucha contra la venta ilegal de seguros sea más eficaz. También estamos brindando un nuevo impulso a la web de denuncias”, señaló Decarre.

Por otra parte, “en la provincia de Buenos Aires estamos bregando por la correcta tipificación de la actividad del productor en el Código Fiscal bonaerense. Hoy no te-

nemos una tipificación específica, por lo que se asimila nuestra actividad con otras que nada tienen que ver con el servicio profesional de asesoramiento que brindamos. Venimos realizando una labor de información con legisladores de los dos bloques mayoritarios de la Legislatura bonaerense: Frente de Todos y Juntos por el Cambio. Hasta ahora tuvimos una buena recepción a nuestro planteo”.

No obstante, continuó, “advertimos con profundo desagrado que el proyecto de Presupuesto 2021 de la provincia de Buenos Aires incluye un artículo que eleva la contribución de Ingresos Brutos del actual 7% al 9%. Esto afecta varias actividades, incluyendo la nuestra. Enviamos cartas y estamos en contacto con legisladores provinciales para revertir esta situación. Veremos qué ocurre en el debate legislativo”.

PANDEMIA

Consultada sobre las medidas que tomó la federación que representa para acompañar al productor durante la pandemia, Decarre precisó que, en primer término, “nos dedicamos a lograr un rápido regreso a la actividad; esto junto a las cámaras empresarias del seguro y al Sindicato del Seguro. Por otro lado, pusimos el foco en contener al productor y explicar el protocolo para atender a los asegurados en las oficinas. Se brindó apoyo en las nuevas tecnologías que impuso la pandemia. Pero, fundamentalmente, nuestro acento estuvo puesto en la contención de los colegas”.

En tanto, la nueva presidente de FAPASA consideró que, en general, el productor se está adaptando muy bien a los nuevos hábitos laborales generados por el Covid-19. “Nuestro vínculo con los asegurados siempre fue muy fuerte y la pandemia lo fortaleció aun más. Así supimos encontrar la forma de comunicarnos con ellos (vía WhatsApp, e-mail, redes sociales, Zoom, etc.).

Todos trabajamos desde nuestros hogares, pero el contacto no se perdió. Eso sí, se incrementó la carga de trabajo y el tiempo dedicado a nuestra labor profesional. Con la pandemia, los productores trabajamos más horas que antes. Además, hubo una rápida adaptación a las herramientas digitales propuestas por las aseguradoras. La producción se vio resentida, por lo que hubo que redoblar

esfuerzos para que la cobranza no cayera y para retener y conseguir nuevos clientes. Hoy, la actividad del productor es prácticamente normal en todo el territorio nacional”, manifestó Decarre.

La directiva también calificó como excelente el nivel de coordinación con las 22 asociaciones de productores de todo el país para atender en forma conjunta la situación actual del productor: “Hacemos reuniones vía Zoom con todos los dirigentes del país. De hecho, estamos avanzando en muchos temas. Incluso, se pudieron realizar normalmente, en forma virtual, las elecciones de autoridades que prevé el estatuto.

La pandemia no impidió nuestro trabajo y nuestro diálogo con las cámaras empresarias, el Sindicato del Seguro, la Obra Social de Seguros, el Ente Cooperador Ley 22.400 y las autoridades de la SSN y de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo”.

AMUPASA y mercado

Sobre AMUPASA, la mutual de FAPASA, Decarre expresó que “con gran alegría dimos pasos muy concretos para concretar este sueño. La mutual será una herramienta para brindar capacitación y servicios de turismo a los colegas. También servirá para crear un fondo compensador que posibilite complementar la jubilación de los productores al momento del retiro”.

Finalmente, la ejecutiva analizó la

actualidad del mercado asegurador local.

En este sentido, indicó que “vemos un sector altamente competitivo por precio. Esto no es bueno para nadie: ni para el cliente, ni para la aseguradora, ni para el productor. Es la reacción a una situación en la cual ‘la torta’ se achicó y conviven los mismos operadores o incluso algunos más en algunos ramos. Es que en este contexto, algunos ramos como motovehículos, caución y automotores vieron sumar nuevos operadores.

La suerte de 2021 dependerá de la evolución de la pandemia y de la recuperación de la economía. Seguramente, los indicadores económicos del año próximo serán positivos en relación con los de 2020, pero ¿lograrán recuperarse con respecto a 2019 o 2018, momentos en los que incluso ya había cierta recesión económica?”.

NDR: después de este reportaje, se consiguió que la actividad del PAS sea separada de la intermediación financiera y se evitó el aumento de la alícuota de IIBB. Los legisladores de la Provincia de Buenos Aires se hicieron eco del reclamo de los PAS Aires y establecieron un código de actividad específico para la labor de asesoramiento que llevan adelante los PAS -662020 Servicios de Productores y Asesores de Seguros-, hecho del que damos cuenta en la página 8 de esta edición).



Más Herramientas. Mejor Servicio

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



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.**

www.fedpat.com.ar



NUEVAS METODOLOGÍAS PARA CREACIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS

ASEGURANDO DIALOGÓ CON ROXANA REYNOSO, GERENTE DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO COMERCIAL DE SEGUROS RIVADAVIA, Y CON CLORINDA MANTARAS, DIRECTORA DE INNOVACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DEL GRUPO SANCOR SEGUROS, SOBRE DESIGN THINKING Y LAS METODOLOGÍAS ÁGILES.

Revista Asegurando (RA): ¿Qué son el Design Thinking y las metodologías ágiles aplicadas a la creación de nuevos seguros?

Roxana Reynoso (R. R.): El Design Thinking es una metodología basada en el pensamiento del diseño que busca soluciones innovadoras en los negocios mediante la multidisciplinariedad, la colaboración y la concreción de pensamientos y procesos.

Tiene como objetivo conocer al cliente: establecer cuáles son sus deseos, sus preferencias, sus expectativas y sus comportamientos.

Bajo sus tres conceptos fundamentales, busca poner las necesidades en el centro y de allí llegar a una solución humanamente deseable, técnicamente posible y económicamente rentable. Implica preguntarse:

1 ¿Quién?

(¿Quién es mi cliente tipo?)

2 ¿Qué?

(¿Qué necesidad tiene?)

3 ¿Qué siente?

(¿Cuáles son sus emociones, deseos, expectativas?)

Una aseguradora puede usar Design Thinking para crear un producto, haciendo foco en el cliente y en lo que necesita de ese producto.

Por su parte, las metodologías ágiles permiten adaptar la forma o métodos de trabajo para el desarrollo de un proyecto en una empresa, impartiendo flexibilidad e inmediatez.

En la actividad aseguradora facilita la creación de productos de forma autónoma y eficaz, reduciendo los costos, aumentando la productividad y fomentando el trabajo colaborativo. La gestión ágil elimina prácticamente la posibilidad de fracaso ya que los errores se van identificando a lo largo del desarrollo del proyecto, en lugar de esperar a que finalice el mismo.

Esto puede llevarse a cabo, en el caso de desarrollo de nuevos pro-

ductos, gracias a la implementación del MVP (Minimum Valuable Product). Puede lanzarse al mercado un Mínimo Producto Viable, es decir, una versión del producto, resumida a una mínima solución que permita satisfacer las necesidades básicas del cliente en una primera instancia.

Es muy satisfactorio ya que permite captar, rápidamente, la respuesta del mercado. Esto posibilita lanzar un producto, corregirlo y alinear-lo según el feedback recibido, pero mientras tanto seguir desarrollándolo, logrando una versión final y mejorada del mismo.

Clorinda Mantaras (C. M.): El punto fuerte de estos frameworks de trabajo ágiles es que ayudan a las compañías de seguros a orientarse hacia el cliente y ofrecer no solo un producto o servicio final satisfactorio o convincente, sino que le brindan la posibilidad de generar “una experiencia” memorable de punta a punta.



Clorinda Mantaras:
Directora de Innovación y Transformación del Grupo Sancor Seguros



Roxana Reynoso:
Gerente de Planificación y Desarrollo Comercial de Seguros Rivadavia

En plena era digital, en un contexto marcado por la pandemia y en una industria tradicional y regulada como lo es el seguro, resulta cada vez más complejo generar una propuesta de valor innovadora utilizando las herramientas de gestión tradicionales.

Es por ello que estas metodologías vienen ganando terreno como modelo de gestión, permitiendo adaptar la forma de trabajo al contexto y naturaleza de la necesidad, oportunidad, proyecto o desafío que se presente, basándose en la flexibilidad y la inmediatez y teniendo en cuenta las exigencias del mercado y los hábitos de consumo.

Los pilares fundamentales de estas metodologías son el trabajo colaborativo en equipos interdisciplinarios, poniendo a las personas en primer lugar y a la tecnología al servicio de las mismas.

Existen diferentes metodologías o filosofías ágiles, que podemos agrupar como: a) orientadas a generar

innovación (Design Thinking y Design Sprint); b) enfocadas a testear conceptos con clientes o mercados (Lean Startup y Design Sprint) y c) para proyectos de Desarrollo (Scrum, Agile, Kanban).

Puntualmente, el **Design Thinking** o “pensamiento de diseño” aplicado al seguro nos facilita, entre otras cosas, el hacer tangible un producto/servicio que por su naturaleza es intangible. El consumidor actual demanda el uso de sus sentidos para estar convencido de algo, estamos en una era de exceso de información en la cual la experiencia sensorial es a menudo la clave para las decisiones de compra.

El **Design Thinking** se centra en el cliente y la interfaz de usuario, ayudando a reducir la brecha entre las ofertas abstractas y la vida real de los consumidores. Se puede aplicar a todos los elementos de la propuesta de valor al asegurado, no solo el producto, incluidos, por ejemplo, precios, el modelo comercial, modelo de atención, etc.; dando vida a

partir de la creatividad y del diseño del producto o servicio, a los valores que hay detrás de una marca.

En el Grupo Sancor Seguros venimos trabajando con Design Thinking de manera gradual desde 2016. Utilizamos también el abordaje Design Sprint para proponer y testear soluciones a puntos de dolor o desafíos de diferentes áreas. Y hemos adoptado el abordaje SCRUM en diversos proyectos de transformación tecnológica, como una forma de ir construyendo un producto de manera iterativa e incremental a partir de sprints, lo cual permite una gestión de los riesgos del proyecto de manera temprana, así como también una mejora frecuente del producto y procesos, y le brinda al equipo una mayor transparencia y capacidad de adaptación.

R. A.: Sintéticamente, ¿en qué se diferencian estas metodologías de los métodos ‘tradicionales’? ¿Qué beneficios reportan las metodologías Agile y el DT?

C. M.: La gran diferencia entre un enfoque tradicional y la agilidad es, por un lado, el lugar que se le otorga al cliente en el desarrollo de la solución.

Las metodologías ágiles ponen el foco en las personas, en la empatía y en lo que pueden generar esas conversaciones con el usuario final. Su feedback inmediato permite ganar tiempo y asegurar una exitosa salida al mercado.

Por otro lado, mientras que el formato de trabajo en cascada del enfoque tradicional genera actividades muy dependientes unas de otras o demoras en los circuitos de trabajo, la agilidad propone un ciclo de vida incremental en los proyectos, a partir de MVP (productos mínimos viables), lo que permite tener un resultado tangible.

Ser ágiles demanda una transformación cultural y crea un nuevo “mindset” en las personas. La utilización de las metodologías agile y el DT hacen crecer a las personas, generando equipos empoderados y auto-organizados, promueve la transparencia comunicando el progreso de los proyectos, impulsa la apertura al cambio y a la experimentación tomando el error como un aprendizaje, hacen comprender que el cliente es el centro y crean valor en cada entregable, haciendo pequeñas entregas y recibiendo feedback rápidamente para volver a iterar.

Resumiendo, los principales bene-

ficios que reportan estas metodologías son: mejora en la calidad del entregable final, mayor compromiso y motivación de los empleados, agilidad y respuesta rápida a los cambios, reducción de costos, aumento de la productividad y mayor participación del cliente.

R. R.: En la metodología ágil, una vez seleccionado el producto a desarrollar, se conforma un equipo de trabajo integrado por distintos sectores de la empresa.

La coordinación del mismo estará a cargo un sponsor y de un líder de proyecto, quienes deberán definirse al momento de la puesta en marcha.

El proyecto de un producto nuevo, bajo esta metodología, podría resumirse en las siguientes etapas:

1 Inicio (definición y análisis de requisitos y necesidades)

2 Desarrollo y diseño

3 Testing

4 Implementación del proyecto

La etapa inicial, es de entendimiento y definición de la metodología del trabajo y consiste en trabajar para crear una primera versión del seguro elegido, a través de la definición de lo que será el Producto Mínimo Viable y que, una vez lanzado, permita al asegurado interactuar con la asegurado-

ra y retroalimentar el proceso de su desarrollo.

Se define un modelo integrado por funcionalidades básicas del producto planificado, describiendo cómo se interrelacionan e integran los procesos de las diferentes áreas involucradas, conformándose así el alcance del proyecto.

El nuevo producto se lleva a cabo en distintas etapas temporales planificadas (sprint). En cada una se desarrollan las funcionalidades, a través de historias de usuarios, que buscan la optimización del producto.

A medida que se van desarrollando las funcionalidades, se realizan pruebas y se definen los plazos de entrega planificados mediante estimaciones.

Es importante la agilidad y rapidez en el desarrollo de las funcionalidades básicas definidas, coordinando las mismas con el tiempo estimado de lanzamiento del producto, junto a todos los participantes que intervienen en su desarrollo en cada etapa de avance.

Cuando se aprueba el producto proyectado como MVP, se realiza su lanzamiento en el mercado. Pero el proyecto sigue, se continúa trabajando en versiones complementarias que permitirán ajustar el producto según el comportamiento del cliente ante el MVP, información recabada y experiencia adquirida en todo el tiempo de desarrollo de este.



PABLO CARIDDI

CONVOCAMOS AL PRESIDENTE DE APAS LA PAMPA, PABLO CARIDDI, PARA RESPONDER LAS PREGUNTAS DE NUESTRA SECCIÓN PERFILES.

Revista Asegurando (R. A.): ¿Cuándo se inició en la profesión de PAS?

P. C.: A los 18 años, en 1994.

R. A.: ¿Cómo está formada su organización?

P. C.: Somos 4 personas.

R. A.: ¿En qué ciudad vive?

P. C.: En General Pico, La Pampa.

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

P. C.: La tranquilidad.

R. A.: ¿Qué deporte practica?

P. C.: Básquet

R. A.: ¿Con qué equipo de fútbol simpatiza?

P. C.: Club Sportivo Independiente, de Gral. Pico.

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

P. C.: La montaña

R. A.: ¿Qué opina del fraude en el seguro?

P. C.: Tiene que desaparecer. Le hace mal a la actividad aseguradora.

R. A.: ¿Cuál es su deportista preferido?

P. C.: Michael Jordan

R. A.: ¿Qué representa la democracia?

P. C.: La libertad, la posibilidad de vivir como corresponde.

R. A.: ¿Cuál es el principal problema con el que el PAS tiene que lidiar en su actividad cotidiana?

P. C.: La realidad cambiante del país.

R. A.: ¿Cuál es la enseñanza que deja la pandemia del COVID-19 a la sociedad?

P. C.: Que se puede. Que uno puede cambiar y adaptarse a los distintos momentos o circunstancias.

R. A.: ¿Cuántos años tiene?

P. C.: 44.

R. A.: ¿Qué significa la Justicia?

P. C.: Hoy me da tristeza. Ojalá cambie.

R. A.: ¿Cuál es el último show que vio?

P. C.: Un show de percusión de El Choque Urbano en el teatro de General Pico.

R. A.: ¿Mail o Whatsapp?

P. C.: Mail.

R. A.: ¿Qué es lo mejor que el seguro tiene para brindar a la sociedad?

P. C.: Cumplir con su rol social.

R. A.: ¿Cuál es la herramienta tecnológica que más ayuda al PAS en su labor diaria?

P. C.: Todas. La web, mail, redes sociales. La más utilizada, el mail.

R. A.: ¿Cuál es su comida favorita?

P. C.: Asado.

R. A.: ¿En qué proyecto invertiría su dinero?

P. C.: En tecnología.

R. A.: ¿Cuál es el suceso de su niñez o adolescencia que más recuerda?

P. C.: Cuando salí campeón de la Liga Nacional de Básquet con el Club Sportivo Independiente.

LA SEGUNDA LANZÓ APP PARA AGILIZAR COBERTURA DE TRABAJADORES DE SU ART



La Segunda ART pone en funcionamiento una aplicación que hará todo más fácil a sus beneficiarios en caso de siniestro. De esta manera, los trabajadores contarán con respuestas más ágiles y dinámicas, gracias a la tecnología.

Estar cada vez más cerca y más conectados es la premisa de estos tiempos y la tecnología es el medio para lograrlo. Hoy el mundo digital ayuda a simplificar la vida y el teléfono celular se convirtió en un gran aliado. Contar con herramien-

tas que brinden soluciones para el ámbito laboral es clave.

En este contexto, el Grupo Asegurador La Segunda a través de su ART, lanzó L2 ART, una App para trabajadoras y trabajadores que permitirá agilizar y facilitar la gestión de la cobertura ante un siniestro y también acceder a capacitaciones y videos de prevención en el ámbito laboral.

Entre los servicios que brinda la nueva herramienta se destacan: visualizar horarios de turnos y traslados (con alertas específicas), consultar el estado de un siniestro, contactarse directamente con los gestores a cargo del seguimiento del siniestro, realizar denuncias, descargar documentos (como la denuncia, certificados de cobertura, cláusulas de no repetición), tomar capacitaciones, enviar consultas o reclamos y gestionar una credencial especializada.

Al respecto, Pablo Elin y Diego Bua, jefes Siniestros y de Suscripción de La Segunda ART, explicaron que se trata de “una herramienta con mucha potencialidad”; y adelantaron que con el correr del tiempo y el devenir de los cambios, se van a ir sumando funcionalidades”.

“Queremos conectarnos con los beneficiarios, que son -en definitiva- los destinatarios finales de los servicios y prestaciones que brinda el sistema”, señaló Elin. En tanto, Bua destacó: “De una manera ágil, dinámica y confiable, queremos -por sobre todas las cosas y con el foco en el cliente- agregar valor al servicio a través de la integración de las prestaciones de ley con canales que habilita la tecnología”.

La App ya está disponible para ser descargada en los stores de Android y Apple



Conducción: Fernando G. Tornato y Marcelo E. Deve

TIEMPO DE SEGUROS

El programa radial del sector asegurador

RADIO ARGENTINA AM 570

Un equipo con experiencia y trayectoria



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

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



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

FALLECIÓ RODOLFO GONZÁLEZ

PRESIDENTE DE MUTUAL RIVADAVIA DE SEGUROS DEL TRANSPORTE PÚBLICO DE PASAJEROS

En un comunicado, Seguros Rivadavia y Mutual Rivadavia informaron sobre el fallecimiento del Sr. Rodolfo González. Desde ASEGURANDO enviamos nuestras condolencias a la familia y a sus colaboradores.

Rodolfo González
(QEPD) 3-8-1930 | 3-1-2021



solidarias en favor de los más necesitados.

Quienes conformamos Seguros Bernardino Rivadavia Cooperativa Limitada y Mutual Rivadavia de Seguros del Transporte Público de Pasajeros, con enorme tristeza y hondo pesar, lamentamos el fallecimiento de Don Rodolfo González, quien fuera, desde sus inicios, allá por 1997, Presidente de la Mutual Rivadavia y, durante varias décadas, miembro titular del Consejo de Administración.

Era presidente de la empresa Micro Omnibus Quilmes Sociedad Anónima (MOQSA), primera matrícula asociada a nuestra Cooperativa y lugar en el que desarrolló su vocación a lo largo de su vida. Con la habilidad de los sabios, de mirar más allá de sus deseos personales, con la palabra justa y el pensamiento claro y acertado, ha sido reconocido como un referente del transporte automotor en nuestro país.

Del mismo modo, con el gran compromiso y responsabilidad social que lo caracterizaban, presidía también nuestra Fundación Raúl Vázquez de asistencia a la niñez desprotegida y demás causas

Es de destacar que, en cada una de las funciones que supo desempeñar a lo largo de su trayectoria, siempre se manejó con encomiable entusiasmo, honestidad,

compromiso y permanente vocación de servicio. Su calidad humana, su afebilidad, su palabra inteligente y conciliadora, sus altos valores morales y la permanente preocupación por sus seres queridos, el afecto hacia sus amistades, su carisma hacia las personas con las cuales se desempeñó y especialmente por el personal de Seguros Rivadavia, dejan un legado que perdurará en la memoria de todos los que tuvieron el privilegio de conocerlo y apreciarlo.

Se marcha de este mundo una gran persona, ejemplo vital para muchas otras. Su partida marca un antes y un después en nuestra historia. Vamos a extrañarlo enormemente y recordaremos con entrañable afecto y profundo sentir su ausencia.

En este momento tan especial en el cual no existen las despedidas, el mejor homenaje que podemos rendirle es seguir brindándonos y sosteniendo el esfuerzo y la dedicación en lo cotidiano, tal como nos enseñó.

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



PREVENCIÓN SALUD YA SUPERÓ LOS 200.000 AFILIADOS

Con solo seis años operando en el mercado, la prepaga de SANCOR SEGUROS ya se ubica entre las más importantes del país y planea continuar expandiéndose.

Tras haber iniciado la prestación de sus servicios en marzo de 2014, Prevención Salud, la empresa de medicina prepaga de SANCOR SEGUROS, alcanzó recientemente los 200.000 afiliados distribuidos en todo el país, superando los objetivos comerciales planteados para el último ejercicio económico.

Con una amplia red de prestadores de reconocido prestigio, Prevención Salud comercializa una gran variedad de planes que constituyen una oferta integral de alcance nacional. En total, ofrece siete alternativas que van desde una opción inicial con copago, que garantiza todas las prestaciones contempladas en el Programa Médico Obligatorio (PMO), hasta el plan más completo, con cobertura premium, los mayores valores de reintegro, comodidad y numerosos beneficios adicionales exclusivos. Entre ambos, ofrece opciones con una excelente relación costo/beneficio, cada una con prestaciones superadoras con respecto a la anterior. Además, dispone de una línea para jóvenes de entre 18 y 25 años de edad, adaptada a sus necesidades y planes corporativos integrales, para que los empleados de las empresas estén siempre protegidos frente a cualquier tipo de



contingencia.

“La cercanía con los afiliados es nuestro principal objetivo. Brindamos un servicio caracterizado por la practicidad y agilidad en los trámites a través de Mi Salud Online, una herramienta tecnológica para realizar gestiones de manera sencilla, que además permite llevar en el dispositivo móvil la historia clínica registrada, con acceso a un consultorio virtual que conecta a pacientes con profesionales médicos las 24 horas y los 365 días del año”, destacaron desde la prepaga.

La firma viene creciendo en cantidad de afiliados de manera sostenida: en marzo de 2014, al momento de iniciar su etapa operativa, contaba con 1.000 y el número se incrementó en pocos meses, superando los 60.000 hacia fines de dicho año. Gracias a distintas

estrategias que profundizaron su penetración en el mercado, actualmente ya está brindando cobertura a 200.000 personas.

Los servicios de Prevención Salud son comercializados a través de la red de Productores Asesores de Seguros de SANCOR SEGUROS de todo el país, un esquema que responde a su filosofía, brindándole al afiliado atención personalizada y cercanía permanente. “Pertener a SANCOR SEGUROS, que ya lleva 75 años en el mercado, da garantías de respaldo al afiliado y creemos que ese es nuestro principal valor distintivo. El incesante crecimiento nos da la pauta de que las personas están confiando en nuestro servicio y apuestan a nuestra cobertura”, afirman en la empresa.

Para el año en curso, la prepaga se propone escalar en cantidad de afiliados, poner a su disposición más puntos de cercanía y sumar nuevos servicios digitales, en línea con el contexto actual.

“Haber alcanzado los 200.000 afiliados nos motiva a seguir creciendo con la más alta calidad médica y, haciendo honor a nuestra condición de ser la única prepaga nativa digital del mercado, con todas las innovaciones que nos permiten ofrecer un servicio cada vez más ágil, simple y libre de complicaciones”, finalizaron desde Prevención Salud.

SEGUROS RIVADAVIA CONTINÚA CON SU INCESANTE ACCIÓN SOLIDARIA



En estos tiempos de pandemia, en que la crisis económica impacta fuertemente a diversos sectores, haciéndose difícil avizorar una pronta recuperación, la Aseguradora pudo concretar importantes aportes, en este último tiempo, con destino a hospitales necesitados del interior del país.

A través de su Fundación Raúl Vázquez, Seguros Rivadavia donó al Hospital Nivel 1 de Campo Grande, Misiones, una incubadora de transporte con dos carros, uno de traslado interno en edificio y otro para ambulancia; una lámpara de fototerapia, compatible con todas las incubadoras; una mochila portable de oxígeno que

consta de un bolso de transporte acolchado y tubo de oxígeno de aluminio ultraliviano de 415 litros; un oxímetro y un termómetro digital infrarrojo a distancia. Dicho material está valorado en más de un millón trescientos mil pesos.

El acto de entrega se realizó en el propio establecimiento sanitario en el mes de diciembre, con la presencia de su Director, Dr. Néstor Guillermo Blanco y demás autoridades. En representación de Seguros Rivadavia, asistieron Ceferino Almirón, Gerente del Centro de Atención Posadas, y Gerardo Meyer, Gerente de Ventas de esa región.

Una segunda donación fue realizada el pasado 12 de enero, en el Hospital Pasteur, de la localidad de Chepes, perteneciente al Departamento de Rosario Vera Peñaloza, de la provincia de La Rioja. Este donativo consistió en equipamiento de última tecnolo-

gía, compuesto por un monitor multiparamétrico Contec, un módulo de capnografía para monitor, un electrobisturí Daiwa y un electrocardiógrafo de tres canales Comen. Este material de complejidad tiene un valor cercano a los ochocientos cuarenta y siete mil pesos.

La entrega se realizó en el centro asistencial y contó con la presencia del Director del nosocomio, Dr. Roberto Miguel Yaryura, y del Director Zonal, Dr. Omar Ramón Ibáñez. A su vez, por Seguros Rivadavia, participó su Gerente Comercial Regional, Omar Corona.

A pesar de los inconvenientes por los que todos seguimos transitando en estos tiempos, la Fundación Raúl Vázquez de Seguros Rivadavia y su personal, como desde hace más de treinta y cinco años, continúa desplegando su permanente acción solidaria en favor de quienes más lo necesitan.



 **COOPERACION SEGUROS**

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

15° REPORTE DE SUSTENTABILIDAD DEL GRUPO SANCOR SEGUROS

Reporte de SUSTENTABILIDAD 2019/2020

- 15 años dialogando con Grupos de Interés.
- 75 escuchando a las personas que más nos importan.
- 15 años de sistematización y medición del desempeño económico, social y ambiental.
- 75 innovando y creando valor para la prevención, la salud y seguridad.
- 15 años reportando bajo las mejores prácticas y tendencias de sustentabilidad.
- 75 años de crecimiento permanente.

AÑOS DE PROCESO DE RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA PARA UNA GESTIÓN DE SUSTENTABILIDAD

GRUPO SANCOR SEGUROS
Hacia un Ciudadano SUSTENTABLE

Con la celebración de los 15 años del inicio de su Proceso de Responsabilidad Social Empresaria en Argentina, el Grupo Asegurador publicó el Reporte de Sustentabilidad correspondiente al ejercicio 2019/2020 que incluye tanto los avances en cuanto a sustentabilidad en los últimos 15 años, como las respuestas brindadas ante el contexto de pandemia.

El Grupo Sancor Seguros fue uno de los pioneros en Argentina en abordar la Responsabilidad Social Empresaria como un proceso transversal al negocio, en base a una estrategia de sustentabilidad a largo plazo y a normas internacionales.

En 2020 se cumplieron 15 años de gestión de la sustentabilidad de la empresa, a través de ciclos anuales con base en la mejora continua y hoy abarca tanto las operaciones y

ramas de negocios de Sancor Seguros, como de sus empresas controladas en Argentina y Latinoamérica.

Desde la primera página de su 15° Reporte de Sustentabilidad, se pone de manifiesto el compromiso con la Agenda mundial 2030, mostrando indicadores de las acciones con las que contribuye de alguna manera al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Un poco más adelante también señala con cuáles de ellos contribuye a la agenda nacional.

También da cuenta de la revisión que realizó la empresa de los ODS identificados como prioritarios, en función de la crisis generada por la pandemia y las distintas realidades que han tocado atender desde el negocio, y como empresa cooperativa.

En tal sentido, el Reporte de Sustentabilidad incluye en cada capítulo, un apartado donde se comenta el accionar y las respuestas de la empresa ante cada uno de sus grupos de interés en dicho contexto.

Las consecuencias socioeconómicas de la crisis, así como las nuevas prácticas laborales y de hacer negocios que trajo aparejada la situación de aislamiento obligatorio, también implicaron que el Grupo identifique nuevos temas materiales que fueron puestos a consideración de la Alta Dirección.

Asimismo, con 15 años de Gestión Sustentable del Negocio, el concepto aspiracional del “Ciudadano Sustentable” que propuso la empresa en 2015 como marco de referencia para todas sus acciones de RSE, continúa más vigente que nunca.

“Después del año que vivimos, más que nunca, debemos entender esto que venimos diciendo desde hace un tiempo: que actuar de manera sustentable no es solo una opción entre otras, sino la única manera posible de hacer las cosas.

De esto hablamos en nuestro Reporte, de cómo trabajamos desde todas las áreas de la empresa para que nuestro negocio no sólo dé respuestas acordes a las necesidades de nuestros clientes actuales, sino también pensando en las posibilidades a futuro”- comenta Betina Azugna, Gerente de RSE del Grupo.

El Reporte de Sustentabilidad 2019/2020, es el instrumento para rendir cuentas a los grupos de interés de la empresa sobre su desempeño económico, social y ambiental.

Es elaborado en base a las 7 materias fundamentales de la norma ISO 26000 y la información que incluye cuenta con la verificación externa del standard AA1000AS, a través de Bureau Veritas; y compila indicadores para responder a estándares internacionales como la Guía GRI STANDARDS en su nivel más alto (de conformidad “Ex-

haustiva”).

Asimismo, el Reporte constituye la Comunicación de Progreso (COP) anual ante el Pacto Global de Naciones Unidas, en su versión Avanzada y da cuenta del compromiso de Grupo Sancor Seguros con la Agenda 2030 de Naciones Unidas, con el SDG Compass, los Principios de Empoderamiento de las Mujeres de Naciones Unidas, los Derechos del Niño y Principios Empresariales de Pacto Global, UNICEF y Save The Children, y los Principios de Caring for Climate (Cuidando el Clima) de Pacto Global.



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**

RESPONSABILIDAD CIVIL AMPLIADA: LA EVOLUCIÓN EN PRODUCTOS PARA AUTOMOTORES

Debido a los cambios constantes en el mercado, en Federación Patronal desarrollamos un producto que reafirma nuestro compromiso con el asegurado y eleva a otro nivel la cobertura para camiones, pick up, automóviles y motovehículos.

En los casos de los contratos de seguro de responsabilidad civil voluntario, la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) es el organismo que determina los montos autorizados de cobertura por acontecimiento.

Puede ocurrir, y es una tendencia que se ha dado en los últimos tiempos, que en algunos siniestros judicializados, la Justicia falle por un monto superior al establecido por la normativa.

Esto puede ocasionar un severo perjuicio al patrimonio del asegurado, ya que de ocurrir un fallo de estas características, es quien debe hacerse cargo de los costos del pro-

ceso judicial por sobre el contrato, comprometiendo directamente su situación patrimonial.

- Para el caso de automóviles, camionetas, vehículos remolcados, motovehículos, bicicletas con motor y casas rodantes la suma de cobertura es de hasta 10 millones de pesos.

- Para el caso de autos de alquiler sin chofer, maquinarias rurales y viales, camiones y semitractores, acoplados y semirremolques, servicios de urgencia, fuerzas de seguridad y vehículos para transporte de pasajeros que no contengan más de 8 asientos además del asiento del conductor, y que, cargados, no excedan de un peso máximo de 3.500 kg la suma asciende a ARS 22 millones.

- Para los vehículos de transporte de personas hasta ARS 30 millones.

A fin de proporcionar una cober-

tura que garantice una protección integral del asegurado, ofrecemos la cobertura de Responsabilidad Civil Ampliada.

Un producto pionero en el segmento que se ajusta a la actualidad del mercado asegurador y refuerza el compromiso con cada uno de nuestros asegurados.

A través de las distintas opciones de la Responsabilidad Civil Ampliada que ofrece Federación Patronal, se elevan los montos autorizados por siniestro, a fin de garantizar el respaldo necesario para el momento en que sea necesaria su aplicación.

El mercado asegurador presenta desafíos que demandan soluciones superadoras.

El camino de la evolución constante es incesante y requiere de nuevas ideas y respuestas para que nuestros asegurados lleguen a la cobertura ideal.

POR QUÉ ES NECESARIA UNA MAYOR SUMA ASEGURADA EN LA COBERTURA DE RESPONSABILIDAD CIVIL

Nos encontramos con situaciones donde la cobertura en función de los daños que se pueden ocasionar comienza a quedar obsoleta ante los sucesivos aumentos de las sentencias judiciales.

Hoy en los siniestros judicializados, es una tendencia que la Justicia falle por un monto superior al establecido por la normativa. Este fenómeno se extiende hacia todo el país y está en las manos de cada juez que deba

fallar. Un fallo por encima de los límites de cobertura perjudica directamente la situación patrimonial del asegurado y la tranquilidad de contar con un seguro. El código civil propuso el uso de fórmulas para cuantificar

el daño, pero al no imponer una única fórmula hay tantos valores como jueces que fallan.

Mientras todo esto sucede, en los casos de los contratos de seguro de RC voluntaria, los montos se mantienen en valores fijos y sus actualizaciones desde 1993 a la fecha no guardan relación con las distorsiones inflacionarias y monetarias. La Superintenden-

cia de Seguros de la Nación (SSN) es el organismo que determina esos montos autorizados de cobertura por acontecimiento.

Asimismo, permite a las entidades que posean capacidad financiera requerir el aumento de dichos límites.

Haciendo uso de esta facultad y gracias a que Federación Patronal,

cuenta con la solvencia para poder ofrecer sumas mayores de RC, es que se decide ofrecer una ampliación de cobertura.

A través de las distintas opciones de la Responsabilidad Civil Ampliada ofrece elevar los montos autorizados por siniestro, a fin de garantizar el respaldo necesario para el momento en que sea necesaria su aplicación.

UN CASO REAL Y HABITUAL. UNA SENTENCIA QUE SUPERA EL LÍMITE.

En Diciembre de 2016, un vehículo asegurado colisiona en una esquina contra una motocicleta. En esa intersección la prioridad de paso era del tercero. La motocicleta la conducía un hombre de 38 años, quien producto de siniestro tuvo fractura de tibia y luego del alta médica sostiene una limitación en su rodilla.

Sus ingresos promediaban los \$50.000 por mes. El monto límite de la cobertura de RC en ese mo-

mento era de \$4.000.000, mientras que la demanda no superaba los \$2.000.000.

Sin embargo, la sentencia termina siendo de \$5.500.000, superando en más de un 30% el límite y quedando a cargo del asegurado un monto cercano al \$1.500.000.-

Estos casos donde la Justicia falla por un monto superior al establecido por la normativa, se han vuelto

cada vez mas frecuentes y la posibilidad de anticipar un resultado como el del caso de ejemplo deviene casi imposible ante la diversidad de criterios y poca seguridad jurídica. Alimentando además, mayores expectativas en los abogado reclamantes que lejos de querer lograr acuerdos, ven cómo el paso del tiempo solo los acerca a una sentencia mayor. Esto puede ocasionar un severo perjuicio al patrimonio del asegurado.

RUS Y ESTACUBIERTO.COM INAUGURARON UNA OFICINA DE SEGUROS INCLUSIVOS EN EL BARRIO MUGICA



El pasado miércoles 10 de febrero RUS y estacubierto.com inauguraron una de sus oficinas comer-



ciales de seguros inclusivos en el barrio bonaerense Carlos Mugica ubicada sobre calle Perette 27. La

iniciativa forma parte de un programa de inclusión laboral, social y financiera a través de la industria del seguro. Próximamente se abrirá una sucursal RUS en el barrio La Juanita.

El evento contó con la presencia de autoridades del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, representantes de RUS y de estacubierto.com, y también de los vecinos del lugar que fueron capacitados para

vender seguros en el local.

En esta primera instancia se están comercializando seguros de accidentes personales con asistencia odontológica y médica, seguros de vida también con este tipo de servicio, seguros de robo de bicicleta, seguros de salud y seguros de hogar.

La oficina del barrio Mugica funciona de lunes a viernes de 10 a 18 h y los sábados de 10 a 13 h. La semana que viene abrirá sus puertas el local del barrio La Juanita en calle Juan B. Justo 4650.

De este encuentro participaron Anabella García, coordinadora de la Negocios Corporativos de RUS;

Maximiliano Selva y Gonzalo Varela miembros de estacubierto.com; Tomás Galmarini, subsecretario de Integración Social y Económica del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires; Donatela Orsi, directora de Integración Económica del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires; otras autoridades y vecinos del barrio.

SAN CRISTÓBAL SEGUROS INAUGURÓ SU CENTRO DE NEGOCIOS SUCURSAL PUNTA DEL ESTE



Se trata de un espacio de 300 metros cuadrados que cuenta con un área de trabajo colaborativo, oficinas privadas, sectores de autogestión para los asegurados y una sala de capacitaciones.

Para brindarles la mejor experiencia aseguradora a los clientes que residen o vacacionan en la zona de Maldonado, Rocha, Treinta y Tres y Lavalleja, el Grupo San Cristóbal inauguró su Centro de Negocios en la sucursal Punta del Este de San Cristóbal Seguros Uruguay, un espacio de 300 metros cuadrados con una concepción innovadora y disruptiva.

Ubicado en la parada 11 de la avenida Roosevelt, este Centro de Negocios cuenta con un área gratuita de trabajo colaborativo, equipada

con todas las condiciones tecnológicas necesarias para llevar adelante más y mejores negocios, con el objetivo de generar un ecosistema empresario.

“Estamos muy contentos porque este tipo de iniciativas nos ayudan a seguir consolidándonos como la compañía de mayor crecimiento en el mercado uruguayo. Como consecuencia del Covid-19, estamos ante una situación incierta, pero de todas maneras apostamos al desarrollo del país, en especial del interior. Por eso es un placer y un orgullo estar en Maldonado, una región muy fuerte y pujante”, afirmó Sebastián Dorrego, Gerente General de San Cristóbal Seguros Uruguay.

Además de contar con los espacios de coworking, el Centro de Negocios dispone de oficinas privadas para llevar a cabo reuniones, sectores de autogestión para los asegurados y una sala de capacitaciones, donde se desarrollarán charlas gratuitas sobre finanzas, economía y otros temas de interés para los empresarios locales.

“Este espacio fue pensado y desarrollado para brindarles todas las comodidades y servicios necesarios a nuestros corredores y sus clientes.

Este espacio representa también la energía con la que el Grupo San Cristóbal está desplegando su proyecto de expansión en Uruguay. Hemos tenido un gran crecimiento el año pasado y estamos convencidos que junto a nuestros corredores seguiremos creciendo y ayudándonos mutuamente a tener éxito”, amplió Diego Guaita, CEO del Grupo San Cristóbal.

San Cristóbal Seguros Uruguay tiene su casa central en Montevideo y la de Punta del Este es la primera sucursal que abre desde su creación en el año 2014. En 2020 tuvo un crecimiento por arriba del 55% en comparación con el año anterior, siendo la compañía aseguradora que más creció en el mercado uruguayo, y cuenta con más de 30 mil asegurados con pólizas de hogar, comercio, incendio y automotor.



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

VULNERABILIDAD DEL PRINCIPIO DE IGUALDAD EN IMPUESTO A LOS INGRESOS BRUTOS

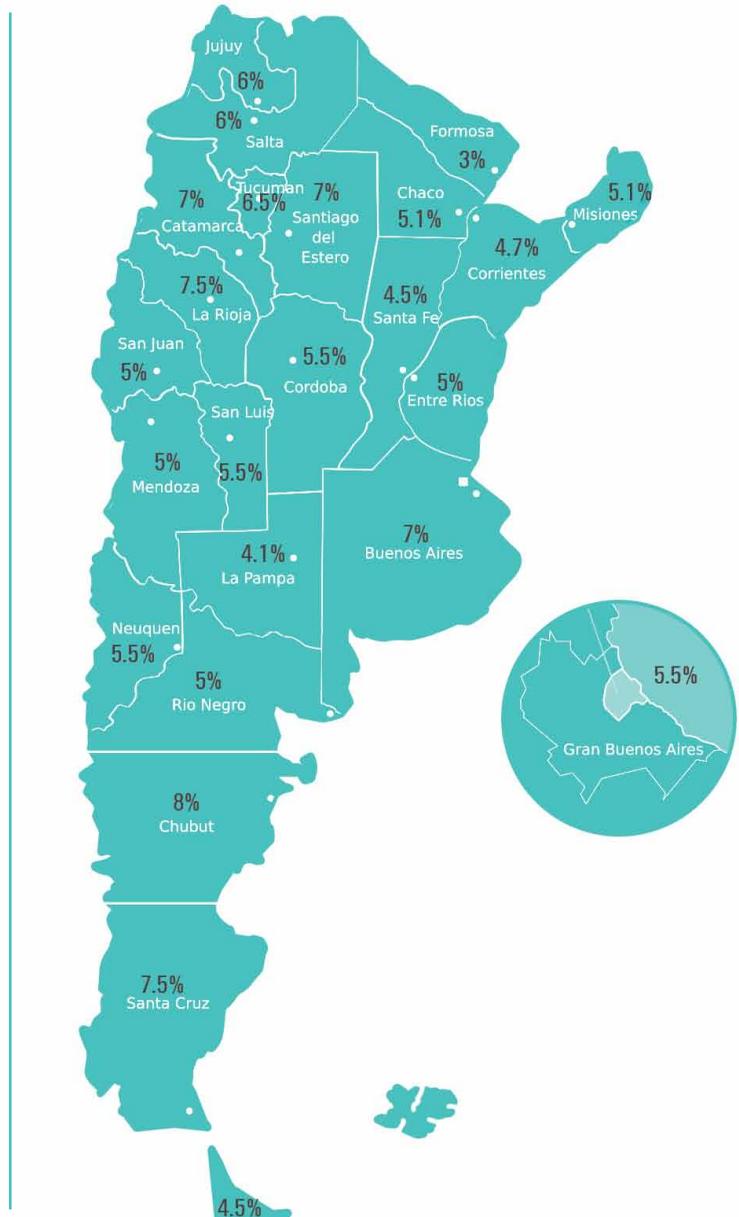
La disparidad de las tasas de Ingresos Brutos en la Argentina no sólo se da con actividades similares a las que tienen una alícuota promedio en el país del 3%; sino que este mapa muestra las que tenemos en nuestra misma actividad de provincia en provincia.

Se da el hecho tan llamativo, que a un Productor Asesor de Seguros que tiene su producción en provincia de Buenos Aires se le aplica el 7% sobre su facturación y a su colega a escasos 15km, una imposición del 4,1% en la provincia de La Pampa.

Estas diferencias se dan en muchos de los casos trabajando con mismas compañías, con costos iguales, en condiciones similares.

Se da una clara situación donde se vulnera el “principio de igualdad “ que establece nuestra constitución nacional, donde establece igual trato frente a supuestos de hechos similares.

Cuadro: Disparidad de tasas de IIBB y la ley que la sustenta.



Colaborando con Superintendencia de Seguros de la Nación al servicio de los **Productores Asesores de Seguros.**

Exámenes de competencia para aspirantes para PAS

Capacitación continuada para matriculados

Asistencia en rúbrica de libros

Informamos a los PAS que adeuda cursos de E-Learning obligatorios que podrán regularizar los mismos una vez que la SSN publique el Reglamento de la Actividad del PAS del corriente año.

Consejo de Administración

Sr. Daniel G. Rosenberg · Sra. Silvia V. Bechir · Sra. Agustina Decarre

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



FALLOS JUDICIALES COMENTADOS PARA SER COMENTADOS

**SEGUROS: SEGURO SOBRE LA VIDA
(ARTS. 128/48).
INCAPACIDADES PARCIAL Y
PERMANENTE:
PÓLIZA:
ENUMERACIÓN DE CASOS.
INTERPRETACIÓN:**

Corresponde hacer lugar a la acción iniciada contra una compañía aseguradora en reclamo del pago de la suma pactada en virtud de un contrato de seguro que amparaba al accionante de los riesgos de muerte accidental, e incapacidad permanente por accidente (total o parcial).

Ello así, en tanto el actor estuvo involucrado en un accidente de tránsito que le provocó diversas lesiones (traumatismos, escoriaciones, cortes en el rostro y cuerpo, y fracturas expuestas).

En ese marco, resulta injustificada la negativa de cobertura comunicada por la demandada, cuyo fundamento radica en que, al no haber amputación o desmembramiento, las secuelas no eran pasibles de indemnización por no tratarse de un riesgo cubierto en la póliza.

Es que, si bien el contrato establece un listado con diversas situaciones que configurarían supuestos de incapacidad parcial y permanente, no corresponde considerar tal enumeración como las únicas hipótesis que pueden producir el riesgo amparado.

Sólo se puede asignar a tal listado un carácter meramente ejemplificativo y no un numerus clausus (aclaro: enumeración cerrada) de incapacidades amparadas. En consecuencia, cabe estar a los peritajes

médicos que han concluido que el actor presenta una incapacidad parcial y permanente (en el caso del 68%), condenando a la demandada al pago de la suma asegurada más intereses y costas.

**Vasallo - Heredia - Garibotto. 29267/13
Pizarro Marcelo Omar C/ Metlife Seguros S.A.
S/Ordinario.**

Fecha 18/08/20.

Cámara Comercial: D.

Comentario

Este fallo resuelve uno más de los conflictos que producen las coberturas de accidentes personales que incluyen incapacidades permanentes (parciales o totales). Lo hace en favor del Asegurado. La Aseguradora sostenía la improcedencia del siniestro, por no tratarse las secuelas de supuestos "expresamente" enumerados en el contrato.

La buena doctrina de esta sentencia establece que la póliza puede contener la descripción de afecciones o daños que implican indubitablemente pérdidas totales, pero que esos supuestos no agotan la cobertura del seguro.

Otro tipo de daños o su acumulación pueden generar, respecto del Asegurado (que quiso cubrirlos) una resultante de magnitud tal que justifica su calificación de total. Y por lo tanto constituir el riesgo cubierto. Me preocupa pensar en el tiempo que llevó llegar a esa conclusión y las razones de esa demora. Por el Asegurado, por la Aseguradora y por la imagen institucional del mercado.

FUNCIONES DE LA SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS. DEMANDA

1. La legitimación procesal es el requisito en virtud del cual debe mediar coincidencia entre las personas



que efectivamente actúan en el proceso, y aquéllas a las cuales la ley habilita especialmente para pretender (legitimación activa) y para contradecir (legitimación pasiva), respecto de la materia sobre la cual el proceso.

Al respecto, cabe señalar que la vaga y genérica mención de tratarse de un órgano de contralor de la compañía de seguros, que debe velar por su futura solvencia es insuficiente para demandar a la Superintendencia de Seguros de la Nación, si no existe una imputación concreta de un incumplimiento de un deber legal.

Una conclusión contraria llevaría al extremo de convertir al Estado en un ente asegurador de todo hecho dañoso que se cometiera (conf. doctrina de Fallos: 329: 2088 y 332: 2328; 341:1555).

2. En efecto, no constituye función del órgano estatal la de salvaguardar la solvencia de las aseguradoras, ya que no existe un deber legal impuesto de garantizar la permanencia de todas las compañías en el mercado del seguro y menos aún de responder por los eventuales daños que pudieran producir ante su liquidación (Fallos 335:1939).

Tampoco es posible soslayar la diferencia entre las competencias del citado ente oficial para ejercer el poder de policía, de carácter eminentemente administrativo, y la actividad aseguradora que es típicamente comercial.

De allí que el deber del Estado de fiscalizar —ya sea examinando todos los elementos atinentes a las operaciones de los aseguradores, adoptando medidas correctivas o bien sancionando los incumplimientos—, no pueden ser entendidos como una garantía contra la insolvencia de los operadores, porque de ser ello así traería aparejado que los riesgos de la actividad comercial de las aseguradoras se transfirieran al Estado.

3. A tal efecto, es menester también recordar que la

competencia que la Ley 20.091 acuerda a las SSN, ante el incumplimiento de los entes aseguradores del plan de saneamiento, se agota en la potestad de revocar la autorización para operar en seguros (art. 48, incs. b, d y f de la Ley 20.091; Fallos 335:1939).

Aquí se debate, en definitiva, la responsabilidad civil por un accidente de tránsito, en la que se ha citado en garantía a una compañía de seguros, sin que pueda considerarse parte sustancial al ente estatal, desde que no se efectuó una imputación concreta sobre su actuación.

4. La actora ha traído al proceso a la excepcionante con sustento en argumentos meramente conjeturales y sobre un temor futuro de no percibir su eventual indemnización, lo que revela la inconsistencia de su postura. Por ello, mantener a la Superintendencia de Seguros de la Nación como garante de una obligación que legalmente no se encuentra prevista, resulta inadmisibles, lo que conduce a desechar los agravios formulados.

Cámara Civil - Sala M - López Fabiana Griselda C/ En-Superintendencia de Seguros de la Nación y Otros S/Daños Y Perjuicios”
21/09/2020.

Comentario.

Cabría aplicar en este caso el refrán que dice “No hay mal que por bien no venga”. Aquí se trata de una cuestión nacida de una disparatada decisión (que cabe atribuir a los letrados de la parte actora) de tramitar este juicio en la Justicia de la Ciudad de Buenos Aires, cuando el mismo no correspondía por las normas de competencia territorial.

Ello se explica en un considerando del fallo, que dice: “En autos no existe controversia en relación con que el hecho denunciado ocurrió en la Provincia de Chaco, lugar donde tienen su domicilio los demandados y donde se contrató el seguro. A su vez, la casa central de la citada en garantía se encuentra fuera de esta jurisdicción (Rosario, Provincia de Santa Fe)”.

No sabemos si porque el abogado prefería litigar o sólo litigaba en la ciudad de Buenos Aires, su imaginación lo llevó a obtener esa jurisdicción extendiendo la demanda a la Superintendencia de Seguros de la Nación. Para ello alegó que era el organismo que debía garantizar la solvencia y cumplimiento de la Aseguradora.

El refrán del principio se basa en que, gracias a este dilate, vemos analizar por parte de los magistrados, el sentido y alcance de la función estatal de control de la actividad.

Este fallo resuelve el planteo formulado por la Superintendencia de Seguros para ser excluida de este juicio, en razón de sostener que no existe su responsabilidad con el alcance que pretende la parte actora.

Se trata de la doctrina de la Responsabilidad del Estado en el ejercicio de sus funciones y ello resulta aplicable a los distintos campos de su actividad y no sólo a este.

Dada la naturaleza de la cuestión, todos los números que aparecen citados entre comillas corresponden a fallos de la Corte Suprema de Justicia de la Nación.

Dado que no se trataría de un tema técnico asegurador, entiendo que no cabe que comente los sumarios, que son muy claros en su significado. Sólo me parece oportuno recordar que, en alguna época en que se produjeron numerosas liquidaciones de entidades aseguradoras, el tema tuvo mucha significación.

Si bien hubo varios planteos sobre el tema, el criterio que prevaleció es el que surge de los sumarios precedentes.

PARENTES. TESTIGOS EN FAVOR DE CONSANGUÍNEOS.

1. “La prohibición de atestiguar por parte de los consanguíneos (artículo 309 del Código de Procedimiento Civil y Comercial) está enderezada a proscribir que declaren contra su pariente, pues la regla procesal se basa en la necesidad de mantener incó-

lumes los vínculos familiares, pero no impide que declaren en favor de aquél, teniendo el magistrado que evaluar sus dichos conforme las reglas de la sana crítica racional”.

Con dicho argumento, en la causa “Gómez, Bonifacio Pascual c/ Sasso, Juan Pablo y otro – ordinario”, la Cámara 2ª en lo Civil y Comercial de Córdoba ratificó la procedencia de la acción entablada por los daños producidos en virtud de un accidente de tránsito, donde la única prueba producida estuvo constituida por la declaración de dos hijos del demandante, testigos presenciales del hecho.

2. En razón que el tribunal de origen resolvió la cuestión en idéntico sentido, la demandada apeló, pero la Cámara, confirmó lo decidido.

Se ponderó que “la circunstancia de que los testigos sean hijos del actor, si bien alcanza a constituir una razonable sospecha de su parcialidad que disminuye el valor probatorio de sus dichos, no alcanza a descartar todo valor de convicción; máxime, si se tiene en cuenta que fueron deponentes necesarios en virtud de haber protagonizado el accidente que da lugar a la presente contienda, y (...) quienes se encuentran en mejores condiciones de proporcionar elementos de juicio de importancia”.

3. “Por consiguiente, sin perjuicio de que sus declaraciones se evalúen con mayor estrictez, en razón del presumible interés de esos testigos en favorecer a su padre, sus dichos en el sentido de la participación en el evento del demandado en calidad de conductor del vehículo embistente, forman convicción (...) y no es que se invierta la carga de la prueba, como parece entender el apelante, sino que se atribuye valor de convicción a dos testigos necesarios, atento su concordancia y la ausencia de prueba independiente que convenza acerca de su insinceridad”, postuló el órgano de grado.

Comentario

Hemos elegido la doctrina que emana de estos conside-

randos, pensando que puede ser útil para los PAS en el asesoramiento de sus clientes, ya sea en causas en que sean partes actoras como demandados.

En general, se sostiene el principio del artículo citado en el comienzo, en el sentido de la prohibición de que atestigüen los parientes consanguíneos.

Ese principio ha sido analizado por los Tribunales, que han morigerado el alcance del mismo, entendiendo que la prohibición es para que atestigüen EN CONTRA de su pariente. Ello se basa en la necesidad de mantener vivos y armónicos los vínculos familiares, teniendo en

cuenta la obligación de decir verdad que pesa sobre los testigos, bajo pena de Falso Testimonio.

La doctrina elaborada estima que esa declaración es posible y que los jueces deberán considerarla “como de quien viene” (se diría vulgarmente). Es decir, tomando en consideración el especial vínculo que une a los involucrados.

Pero en ocasiones, esos testimonios pueden ser útiles y valiosos para la prueba de hechos. Y teniendo en cuenta el vínculo y que el mismo no entre en colisión con otras pruebas agregadas, puede resultar válido y significativo en la solución de un conflicto.



**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.albacaucion.com.ar**

Nº de inscripción en SSN
0329

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



FUNDACIÓN 100 CAMINOS

LA SOLIDARIDAD COMO CAMINO PARA UNA MEJOR CALIDAD DE VIDA

UN GRUPO QUE, DESDE BARILOCHE, RECORRE LA ESTEPA RIONEGRINA PARA LLEVAR ATENCIÓN OFTALMOLÓGICA Y TRAUMATOLÓGICA A PACIENTES DE BAJOS RECURSOS.



En la segunda entrega de esta sección presentamos la Fundación 100 Caminos, cuyos integrantes llevan adelante Campañas Oftalmológicas y Traumatológicas Solidarias en los parajes rurales de Río Negro y realizan tratamientos y cirugías a pacientes de bajos recursos de la ciudad de Bariloche.

Hace más de trece años, un grupo de oftalmólogos y ópticos de Bariloche detectó que gran parte de las patologías visuales que presentaban los pacientes que provenían de la zona rural se debían a la falta de atención médica adecuada y oportuna. Las grandes distancias que

separan a los parajes de los centros urbanos, el mal estado de las rutas azotadas por el riguroso clima patagónico y la falta de transporte impiden a los pobladores el acceso al control de la salud visual de manera periódica. Por eso los médicos y técnicos comenzaron a viajar para realizar la atención directamente en los parajes.

Para ello articularon los equipos de salud y docentes de cada localidad. Los médicos y agentes sanitarios convocan a los pacientes y las escuelas abren sus puertas para recibirlos.

En las aulas se arman los consulto-



rios, con equipos que lleva la fundación, y se acondicionan una sala de recepción, una sala de atención de adultos y otra de atención de niños.

Además, la fundación dona los anteojos que resultan necesarios y sus profesionales realizan -previa derivación- estudios y cirugías de catarata de manera gratuita en la ciudad de Bariloche.

Luego de varios años de realizar las salidas como grupo de profesionales amigos, crearon la **Fundación 100 Caminos**, a la cual sumaron un equipo de traumatólogos y kinesiólogos que atienden también en las mismas campañas.

Cada viaje es una nueva oportunidad de encuentro con las familias que acuden casi completas a la jornada de atención. La improvisada sala de espera y la mesa de recepción que se instala en el patio central de la escuela se vuelven un lugar de charla entre vecinos y el equipo de

la fundación. Voces de chicos, risas, abrazos y mates, ese es el entorno.

El almuerzo se comparte entre todos; las facturas y el té de la tarde, también. Los nombres de cada uno a medida que los médicos los llaman para ser atendidos, se repiten al final de la jornada en un saludo abrazado.

CAMINOS ANDADOS

La Región Sur rionegrina se extiende por la estepa desde la cordillera hasta la costa. Sus localidades se asientan a lo largo de la Ruta N° 23, mítica vía de ripio que hace tiempo comenzó a ser asfaltada, pero los caminos que desde ella serpentean hacia los parajes más lejanos siguen siendo de tierra y en invierno llegan a bloquearse por la nieve.

En esta zona viven aproximadamente 83.000 pobladores, quienes se dedican principalmente a la cría de ovejas, chivas y cabras. En los últi-

mos años sufrieron grandes sequías y la caída de cenizas del volcán Puyehue, que en 2011 provocó gran mortandad de animales. Las restricciones a la movilidad y el cierre de servicios provocados por la pandemia afectó más todavía la actividad económica de la población. Obligó también a interrumpir las campañas solidarias, y con ello la atención de pacientes que necesiten mejorar su salud visual.

Sin embargo, la solidaridad siempre encuentra su cauce. Al inicio del Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio, la Fundación integró un grupo voluntario, Central de Ayuda, que desde Bariloche coordinó a costureras y diseñadores voluntarios que fabricaron barbijos, camisolines, trajes de tyvek, cofias, cubrebotas, máscaras faciales y otros elementos de protección personal para el personal de salud. Los materiales se compraron con donaciones particulares y la logística de distribución se organizó desde la Central.

En plena cuarentena, tramitando permisos diarios para circular hacia casas de telas, mercerías, librerías, talleres de costuras y casas particulares que se convirtieron en pequeñas fábricas textiles, el equipo logró entregar centenares de donaciones al Hospital Zonal “Dr. Ramón Carrillo” y centros de salud de Bariloche, y a agentes sanitarios de la Región Sur.

También durante 2020 el equipo de la Fundación realizó gratuitamente cirugías de catarata a pacientes del Hospital Zonal de Bariloche, por las cuales diez personas mejoraron o directamente recuperaron la visión, y tiene previsto continuar esta tarea durante 2021, sumando pacientes derivados desde la Región Sur.

Las últimas campañas se realizaron en 2019, en Pilquiniyeu del Limay, Comallo, Laguna Blanca y Maquinchao, donde se atendieron a más de 500 pacientes y se entregaron más de 150 pares de anteojos. En las Campañas llevan también donaciones de medicamentos, ropa, libros y juguetes, y en algunas ocasiones han podido sumar actividades culturales como música y proyección de películas para chicos.

Hoy, luego de un año sin poder viajar, 100 Caminos tiene prevista la primera campaña de 2021, con protocolos de seguridad y focalizando la convocatoria en pacientes diabéticos para evaluar su salud visual y personas que necesiten con

urgencia tratamiento del dolor para atenderlos desde la especialidad traumatológica.

PROYECTOS VIGENTES

Hoy están desarrollando dos programas: Ceguera Cero, para contribuir a erradicar la ceguera y baja visión por causas evitables, y el de Mejoramiento de la Salud del Sistema Musculoesquelético y de las secuelas de espasticidad neurológica identificados como factor de discapacidad. Ambas iniciativas contemplan, además de la atención directa y la realización de estudios y cirugías de catarata, la capacitación a médicos, agentes sanitarios y equipos docentes en la detección temprana de patologías y atención de urgencias; la innovación tecnológica en el desarrollo de plataformas digitales que faciliten la digitalización de historias clínicas y la atención a distancia; la generación de conocimiento por el relevamiento y tratamiento de datos obtenidos durante las campañas, los cuales son insumo para informes y presentaciones académicas; y la difusión de contenidos sobre prevención de la salud visual y traumatológica.

Con la iniciativa Ceguera Cero están también atravesando fronteras. Por una vinculación con la Fundación Recover, entidad española que se dedica a construir y sostener hospitales en África, realizarán en el mes de marzo capacitaciones a distancia a médicos generalistas de diversas ciudades de Camerún.

Para ello confeccionaron material de estudio en castellano y francés, y la actividad contará con traducción simultánea. Estaba prevista una campaña de atención en ese país pero la pandemia obligó a postergarla.

EL FUTURO

100 Caminos imagina una sociedad saludable, con igualdad de oportunidades y proyectada hacia un futuro mejor y posible. Con el esfuerzo de cada uno puesto en ayudar, su equipo viene demostrando que la solidaridad es un camino de alegrías y proyectos que se pueden concretar.

CÓMO COLABORAR

La Fundación recibe donaciones que puedan contribuir a alcanzar los objetivos de erradicación de la ceguera y baja visión, y el tratamiento del dolor musculoesquelético en pacientes de bajos recursos y pobladores de zonas rurales. Actualmente cuenta con el apoyo de Essilor Argentina, la colaboración de la Universidad Nacional de Río Negro a través de Proyectos de Trabajo Social y Proyectos de Extensión Universitaria y en 2019 resultó ganadora del Fondo de la Embajada de Nueva Zelanda.

Quienes estén interesados en colaborar pueden contactarlos a través de su web y redes sociales:

www.ciencaminos.com.ar,
caminos@ciencaminos.com.ar
 y en Instagram: **@100caminos**.

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.

LA APP EXCLUSIVA
PARA BENEFICIARIOS
DE LA SEGUNDA ART.



Gestioná
certificados



Consultá el estado
de siniestros



Recibí alertas de
turnos y traslados



Contactá
al gestor



Accedé a
capacitaciones

Descargá **NetVos**



Consiguelo en el
App Store



Consiguelo en el
Google play



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