

ASEGURANDO

PRESENTE & FUTURO



LOS PAS
GANAMOS
TERRENO



EL ASESORAMIENTO
Y LA POSVENTA
SON CLAVES



DESPEDIMOS
A UN GRAN
COMPAÑERO

REVISTA BIMESTRAL · AÑO 16 · Nº 71 · 2021



CONFEDERACIÓN PANAMERICANA
DE PRODUCTORES DE SEGUROS
COPAPROSE

FAPASA OBTUVO LA VICEPRESIDENCIA 2º DE COPAPROSE

DE ESTA MANERA FAPASA ASUME
POR PRIMERA VEZ UN CARGO EN UN
ORGANISMO INTERNACIONAL.

El pasado 27 de agosto se realizó la
asamblea ordinaria de COPAPROSE
(Confederación Panamericana de
Productores de Seguros), donde se
eligió a las nuevas autoridades para
2021-2023.

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



Ricardo Báez Nunes

Patricia Hereter

Pablo Ariel Castro

Guillermo Sandoval

Lisandro Redivo

Fernando McLoughlin

El foco central de esta edición está puesto en el avance de la participación de los PAS en la comercialización de seguros en la Argentina.

Según datos de la Superintendencia de Seguros de la Nación, los PAS y Sociedades de PAS intermedian el 67,2% de las primas emitidas del mercado, un punto más que el año pasado. ¿Cuáles factores influyeron para este crecimiento, en momentos en que el volumen anual de primas del mercado muestra una reducción en términos reales interanuales? Lo analizaremos junto con Ricardo Báez Nunes, Presidente de APAS Salta; Patricia Hereter, Presidente de AMPAS Misiones; y Pablo Ariel Castro, Presidente de AMPAS Mar del Plata.

Se realizaron elecciones en COPAPROSE (Confederación Panamericana de Productores de Seguros) y FAPASA fue elegida para ocupar la Vicepresidencia 2° de la Entidad. Damos cuenta de ello.

Tantas alegrías se empañaron por la partida de Gilberto ‘Tito’ Spessot, importante dirigente de los PAS de Corrientes y Tesorero de FAPASA.

Por otra parte, iniciamos una serie de reportajes a “Expresidentes”, para que nos relaten su experiencia, y hacer un poco de historia sobre el derrotero del movimiento de los PAS, desde la década del 90 hasta hoy. En esta edición, entrevistamos a Guillermo Sandoval, Presidente de FAPASA, entre 1993 y 1995.

Continuando con la política vinculada al relacionamiento institucional de la Federación, FAPASA adhirió a la Alianza del Seguro. Además, Juan

Carlos Godoy, Presidente Ejecutivo de Río Uruguay Seguros (RUS), puso de relieve los alcances del acuerdo de trabajo celebrado con FAPASA.

Luego, compartimos todas las novedades de las APAS que integran la Federación, en nuestra sección “Federales”.

Más adelante, el Dr. Fernando Mc Loughlin, Abogado, y miembro del Centro Federal de Capacitación de FAPASA, analizó el tema del Módulo Elearning del segundo cuatrimestre: la utilidad de los indicadores de mercado para el PAS.

A continuación, analizamos las cifras del mercado a marzo 2021: producción, evolución por ramos, concentración del mercado.

En nuestra sección “Perfiles”, entrevistamos a Lisandro Redivo, Presidente de APAS Bahía Blanca. En “Lo Mejor de los Medios”, reproducimos un reportaje que la revista “Mercado Asegurador” realizó a Agustina Decarre, en su edición especial dedicada a la intermediación en seguros. Y en “Solidaridad”, Romina Ávila, fundadora de la ONG Madre Emprendedora, nos ayuda a conocer más sobre el desafío de la generación de ingresos de las mujeres madres en forma sustentable a partir de profesionalizar las iniciativas emprendedoras.

Seguimos con noticias del mercado, informamos sobre las iniciativas de RSE de los distintos actores del mercado, y cerramos, como es habitual, con la columna del Dr. Eduardo Toribio sobre “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 María Julia García Vilariño

Protesorero Alejandro Bianchi

Vocal Titular 1° Horacio Zacarías

Vocal Titular 2° Alejandra Liliana Frías

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° Vacante

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

Directora

Cdra. Agustina Decarre

Editor

Jorge Luis C. Zottos

Coordinación

Consejo Ejecutivo de FAPASA

Redacción

Lic. Aníbal Cejas

Colaboradores

Dr. Fernando McLoughlin

Dr. Eduardo Toribio

Diseño

Santiago Arce

www.santiagoarce.com

Administración

Graciela Palermo

Publicidad

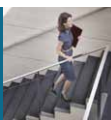
Karina Mastroberardino

Jorgelina Fernández Calderón

SUMARIO

LOS PAS
GANAMOS
TERRENO

6



12

EL ASESORAMIENTO
Y LA POSVENTA SON CLAVES

Ricardo Báez Nunes, Patricia Hereter y Pablo Ariel Castro.

INSTITUCIONALES:
FAPASA obtuvo
la Vicepresidencia 2° de COPAPROSE.
FAPASA se une a La Alianza del Seguro.

14



17

DESPEDIMOS A UN
GRAN COMPAÑERO

Adiós Gilberto Tito Spessot

LOS HACEDORES
Guillermo Sandoval
Presidente de FAPASA
Período: 1993 a 1995

18



20

ACCIONES CONJUNTAS
CON IMPACTO SOCIAL

Juan Carlos Godoy

PERFILES
Lisandro Redivo

30



42

EL PAPEL DEL PAS,
MÁS ACTUAL QUE NUNCA

Agustina Decarre

LA UTILIDAD DE LOS INDICADORES DE
MERCADO PARA EL PAS
Dr. Fernando McLoughlin

46



50

MADRE EMPRENDEDORA

Romina Ávila

USAR CASCO, LA DIFERENCIA
ENTRE VIVIR O MORIR
Seguridad Vial

52



54

JURISPRUDENCIA

Dr. Eduardo Toribio



LOS PAS GANAMOS TERRENO

LOS NÚMEROS
MARCAN QUE LOS
PRODUCTORES
ASESORES
DE SEGUROS
AVANZAMOS A PESAR
DE LA PANDEMIA.

Según datos de la Superintendencia de Seguros de la Nación, los PAS aumentamos nuestra participación de mercado durante el período julio 2019/junio 2020.

De acuerdo a los datos de la Circular 64094559, los PAS y sociedades de PAS incrementaron un punto su participación porcentual en la producción de seguros.

Según este documento, los PAS y las Sociedades de PAS intermediamos el 67,2% de las primas netas de anualización, el porcentaje había sido de

66,2% un año atrás. A junio 2020, el canal directo había intermediado 21,3% de las primas y los agentes institorios 11,4%.

El punto porcentual que ganamos los PAS tuvo como contrapartida una reducción 0,3% en el canal directo y 0,7% entre los Agentes Institorios Bancos.

Tal como indica el cuadro a continuación (cuadro 1) los PAS personas físicas intermediaron el 43,7% de las primas y los organizadores (personas jurídicas) 23,5%.

ANÁLISIS POR RAMO

A junio 2020 los PAS personas físicas intermediamos el 48% de las primas de Patrimoniales y el 21% de los Seguros de Personas. Los PAS organizadores y Brokers (personas jurídicas) intervinieron en el 26% de las primas de Patrimoniales y el 12% de las de Personas. En los seguros Patrimoniales es indiscutida la hegemonía de los productores y Brokers con el 74% de la prima intermediaria.

En los Seguros de Personas, el canal

directo de las compañías se alza con el 48% de las primas.

En Riesgos del Trabajo, los PAS y las Sociedades de PAS colocaron 81% de las primas.

En cuanto a la producción generada por el conjunto de las aseguradoras cuyo objeto exclusivo son los Seguros de Retiro, se observa que el canal directo de las compañías representa el 92% de las primas.

POR SEXO

Según las declaraciones de las entidades, habría alrededor de un 30% de mujeres PAS y un 70% de hombres. De todos modos, reiteramos que la información presentada en este informe por la SSN se basa en las declaraciones de las entidades. Más de una entidad puede informar al mismo PAS, con lo cual para esta estadística existe una mayor cantidad de PAS que los que se desempeñan en la realidad.

Un dato a tener en cuenta es que, según este mismo criterio, en la mayor parte de las jurisdicciones del país se ha incrementado más la cantidad de nuevas mujeres productoras. Es decir, por ejemplo, mientras en Catamarca la cantidad de productores entre 2019 y 2020 aumentó 23,6%, la cantidad de productoras mujeres avanzó más; 30,9%.

Lo mismo ocurrió en Corrientes, distrito en el cual la cantidad de PAS hombres aumentó 19,9%, mientras que la cantidad de PAS mujeres se

incrementó 25,7%.

De hecho, en casi todas las jurisdicciones aumentó más la cantidad de mujeres que se dedican a esta noble profesión. La excepción son las provincias de San Luis, San Juan, Misiones y La Rioja, provincias en las que aumentó más la cantidad de nuevos PAS varones entre 2019 y 2020.

EN CADA RINCÓN DEL PAÍS

Analizando la cantidad de productores en cada una de las provincias argentinas llegamos a una interesante conclusión: en algunas jurisdicciones la cantidad de productores declarados por las entidades aseguradoras aumentó sustancialmente entre 2019 y 2020.

Entre las jurisdicciones en las cuales la cantidad de productores individuales se incrementó de forma significativa destacamos; Tucumán (28,4%), Misiones (29,5%), San Juan (25,5%), Formosa (41,9%), Jujuy (39,5%), Chaco (39,2%), Catamarca (25,7%), y Salta (25,2%).

Entre las Sociedades de PAS, el avance más significativo se dio en Jujuy, donde la cantidad de Sociedades declaradas por las entidades se incrementó 26,9% entre 2019 y 2020. En Formosa se incrementaron 13%, y en Catamarca 13,5%.

Según las declaraciones realizadas por las entidades aseguradoras a la SSN, el 20% de los PAS individuales trabaja en una sola jurisdicción,

y el 21% lo hace en dos jurisdicciones. El 15% lo hace en 3 jurisdicciones, y el 11% opera en 4 distritos a la vez.

Entre las Sociedades de PAS, la cuestión está más repartida puesto que la mayoría de ellos opera en más de 4 jurisdicciones (ver cuadro 3 extraído del informe de la SSN).

Considerando la cantidad de entidades con las que operan los PAS, el informe indica que el 23% lo hace con una sola entidad, el 16% con dos entidades, el 14% trabaja con tres Compañías, el 11% con 4 entidades, y el 8% lo hace con hasta 5 aseguradoras. Es decir, que el 73,4% de los PAS trabaja con hasta cinco entidades.

Entre las Sociedades de PAS, el comportamiento es diferente: el 71% de las Sociedades de PAS trabaja con más de 4 aseguradoras.

Cabe aclarar que los datos de este informe de la SSN, son suministrados por las entidades aseguradoras relativos a los canales de venta en el sistema denominado INFOPRO. Por lo cual, si dos entidades informan al mismo PAS, este aparece dos veces en la estadística.

Sobre un volumen total de producción para el ejercicio 2019-2020 de \$ 703.406 millones, que el 67,2% de la producción pase por las manos de los PAS y Sociedades de PAS significa que este canal profesional intermedia un volumen de primas de casi \$ 473.000 millones.

Participación porcentual de la Producción según Canales de Ventas y Agrupamientos de Ramos (en % sobre Canales de Ventas)

Ejercicios 2019 y 2020

Canales de Venta	Ejercicio 2019			Ejercicio 2020		
	Patrimoniales	Personas	Total	Patrimoniales	Personas	Total
Total	83,5	16,5	100,0	84,5	15,5	100,0
Directos	14,2	7,5	21,7	13,8	7,5	21,3
Productores + Organizadores (Persona Físicas)	39,7	3,3	43,0	40,5	3,2	43,7
Sociedades + Organizadores (Personas Jurídicas)	21,2	2,0	23,2	21,7	1,9	23,5
Agentes Institorios	8,4	3,7	12,1	8,5	2,9	11,4
- Bancos y Entidades Financieras	5,7	3,3	9,0	5,6	2,6	8,3
- Otras Personas Jurídicas	2,7	0,4	3,1	2,8	0,3	3,1

Participación porcentual de la Producción según Canales de Ventas y Agrupamientos de Ramos (en % sobre Agrupamiento de Ramos)

Ejercicios 2019 y 2020

Canales de Venta	Ejercicio 2019			Ejercicio 2020		
	Patrimoniales	Personas	Total	Patrimoniales	Personas	Total
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Directos	17,0	45,6	21,7	16,4	48,2	21,3
Productores + Organizadores (Persona Físicas)	47,5	19,8	43,0	48,0	20,7	43,7
Sociedades + Organizadores (Personas Jurídicas)	25,4	12,2	23,2	25,6	12,1	23,5
Agentes Institorios	10,1	22,4	12,1	10,0	19,0	11,4
- Bancos y Entidades Financieras	6,8	19,8	9,0	6,7	17,0	8,3
- Otras Personas Jurídicas	3,2	2,7	3,1	3,3	2,1	3,1

Participación porcentual de la Producción según Canales de Ventas y su Actividad Principal (en % sobre Actividad Principal)

Ejercicio 2019

Canales de Venta	Riesgos del Trabajo	Daños Patrimoniales	Mixtas		Retiro	Personas	TOTAL
			Patrimoniales	Personas			
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Directos	10,8	14,4	20,2	38,5	95,4	43,2	21,7
Productores + Organizadores (Persona Físicas)	45,5	41,6	49,5	17,8	3,7	30,7	43,0
Sociedades + Organizadores (Personas Jurídicas)	36,3	26,9	20,3	16,6	0,7	6,2	23,2
Agentes Institorios	7,4	17,1	10,0	27,2	0,2	19,9	12,1
- Bancos y Entidades Financieras	3,9	7,2	8,0	23,8	0,1	18,0	9,0
- Otras Personas Jurídicas	3,5	9,9	1,9	3,4	0,2	1,9	3,1

Participación porcentual de la Producción según Canales de Ventas y su Actividad Principal (en % sobre Actividad Principal)

Ejercicio 2020

Canales de Venta	Riesgos del Trabajo	Daños Patrimoniales	Mixtas		Retiro	Personas	TOTAL
			Patrimoniales	Personas			
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Directos	11,3	14,7	18,8	42,9	91,9	47,5	21,3
Productores + Organizadores (Persona Físicas)	45,6	40,6	50,2	17,0	6,3	34,8	43,7
Sociedades + Organizadores (Personas Jurídicas)	35,1	27,6	21,3	15,5	1,3	7,0	23,5
Agentes Institorios	8,0	17,1	9,7	24,7	0,5	10,7	11,4
- Bancos y Entidades Financieras	4,1	6,4	7,8	22,4	0,2	8,6	8,3
- Otras Personas Jurídicas	3,9	10,7	1,9	2,3	0,3	2,1	3,1

Productores, Sociedades de Productores (*) por Cantidad de Entidades en las que operan

Ejercicio 2020

Cant. Entidades	Productores Asesores de Seguros			Sociedades de Productores		
	Cantidad	Part %	Part % de la Producción	Cantidad	Par %	Part % de la Producción
Total	36.219	100,0	100,0	802	100,0	100,0
1	8.488	23,4	8,9	103	12,8	1,5
2	5.931	16,4	10,5	79	9,9	2,6
3	5.099	14,1	10,9	53	6,6	1,4
4	4.066	11,2	13,1	51	6,4	1,2
5	2.999	8,3	8,8	44	5,5	1,7
6	2.240	6,2	6,8	33	4,1	0,9
7	1.760	4,9	6,1	23	2,9	1,3
8	1.328	3,7	5,0	36	4,5	2,8
9	1.066	2,9	5,2	32	4,0	0,9
10	752	2,1	3,4	24	3,0	2,4
Mas de 10	2.490	6,9	21,1	324	40,4	83,4

(*) Declaradas por las entidades

Productores y Sociedades de Productores (*) por Cantidad de Jurisdicciones en las que operan

Ejercicio 2020

Cant. de Jurisdicción	Productores Asesores de Seguros			Sociedades de Productores		
	Cantidad	Part %	Part % de la Producción	Cantidad	Par %	Part % de la Producción
Total	36.219	100,0	100,0	802	100,0	100,0
1	7.076	19,5	1,9	60	7,5	0,0
2	7.710	21,3	7,1	61	7,6	0,2
3	5.305	14,6	9,4	31	3,9	0,3
4	3.884	10,7	9,2	26	3,2	0,4
5	2.920	8,1	9,1	29	3,6	0,5
6	2.216	6,1	8,7	34	4,2	0,5
7	1.680	4,6	8,0	35	4,4	0,8
8	1.255	3,5	7,5	35	4,4	2,0
9	980	2,7	6,7	31	3,9	0,5
10	713	2,0	5,0	40	5,0	1,2
Mas de 10	2.480	6,8	27,6	420	52,4	93,7

(*) Declaradas por las entidades

Cantidad de Productores y Sociedades de Productores (*) por Jurisdicción

Ejercicio 2020

Jurisdicciones	Productores Asesores de Seguros			Sociedades de Productores		
	Cantidad	Var. % de la Cantidad de Productores 2020 / 2019	Part % de la Producción del Total de Productores	Cantidad	Var. % de la Cantidad de Sociedades 2020 / 2019	Part % de la Producción del Total de Sociedades
Ciudad Aut. Bs.As.	22.433	4,9	16,0	740	5,1	36,4
Buenos Aires	26.919	7,2	38,5	740	4,2	30,6
Catamarca	2.188	25,7	0,3	261	13,5	0,2
Córdoba	13.216	6,8	9,8	571	6,5	6,3
Corrientes	5.183	21,8	1,1	377	5,0	1,2
Chaco	3.934	39,2	1,2	326	5,8	0,9
Chubut	4.403	17,1	1,7	396	7,6	2,7
Entre Ríos	7.376	16,8	2,6	456	10,4	0,7
Formosa	2.232	41,9	0,4	252	13,0	0,2
Jujuy	2.654	39,5	0,4	311	26,9	0,5
La Pampa	2.976	13,0	1,0	316	8,2	0,9
La Rioja	1.783	19,3	0,3	237	6,3	0,2
Mendoza	7.170	9,0	3,9	477	6,7	1,9
Misiones	4.413	29,5	1,6	355	8,2	0,8
Neuquén	5.673	10,6	2,5	450	5,4	1,6
Río Negro	5.560	9,0	1,8	448	4,2	0,8
Salta	4.454	25,2	1,4	395	9,1	1,6
San Juan	2.593	8,2	0,7	319	7,8	1,1
San Luis	4.521	8,3	0,7	382	0,5	0,5
Santa Cruz	3.407	19,8	0,7	335	6,3	1,0
Santa Fé	11.982	12,3	10,8	548	5,6	7,1
Sgo. del Estero	3.510	13,8	0,6	308	5,5	0,5
Tierra del Fuego	1.849	5,8	0,5	290	5,8	1,0
Tucumán	4.334	28,4	1,6	353	9,3	1,2

(*) Declaradas por las entidades

Cantidad de Productores Asesores de Seguros según Sexo y Jurisdicción (*)

Ejercicio 2020

Cuadro Nro. 10

Jurisdicciones	Cantidad Productores Asesores de Seguros			Var. % 2020 / 2019		
	Hombre	Mujeres	Total	Hombre	Mujeres	Total
Ciudad Aut. Bs.As.	14.411	8.022	22.433	4,9	5,1	4,9
Buenos Aires	16.799	10.120	26.919	6,6	8,3	7,2
Catamarca	1.514	674	2.188	23,6	30,9	25,7
Córdoba	8.688	4.528	13.216	6,1	8,1	6,8
Corrientes	3.456	1.727	5.183	19,9	25,7	21,8
Chaco	2.631	1.303	3.934	36,7	44,5	39,2
Chubut	2.973	1.430	4.403	16,6	18,2	17,1
Entre Ríos	4.918	2.458	7.376	16,7	17,0	16,8
Formosa	1.520	712	2.232	38,6	49,6	41,9
Jujuy	1.827	827	2.654	39,4	39,9	39,5
La Pampa	2.053	923	2.976	11,5	16,7	13,0
La Rioja	1.252	531	1.783	19,9	17,7	19,3
Mendoza	4.821	2.349	7.170	7,5	12,4	9,0
Misiones	2.889	1.524	4.413	29,7	29,3	29,5
Neuquén	3.871	1.802	5.673	10,0	11,9	10,6
Río Negro	3.763	1.797	5.560	7,4	12,3	9,0
Salta	3.064	1.390	4.454	25,3	25,0	25,2
San Juan	1.797	796	2.593	6,0	13,4	8,2
San Luis	3.094	1.427	4.521	9,1	6,7	8,3
Santa Cruz	2.269	1.138	3.407	18,1	23,6	19,8
Santa Fé	7.797	4.185	11.982	11,9	13,2	12,3
Sgo. del Estero	2.388	1.122	3.510	13,4	14,6	13,8
Tierra del Fuego	1.324	525	1.849	5,8	6,1	5,8
Tucumán	2.911	1.423	4.334	25,0	35,9	28,4

(*) Declaradas por las entidades



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

**TRIUNFO
SEGUROS**

Sponsor Oficial de
Las Leonas y Los Leones

trunfoseguros.com

EL ASESORAMIENTO Y LA POSVENTA SON CLAVES

ASEGURANDO
DIALOGÓ CON
RICARDO BÁEZ NUNES,
PRESIDENTE DE APAS
SALTA; PATRICIA
HERETER, PRESIDENTE
DE AMPAS MISIONES; Y
PABLO ARIEL CASTRO,
PRESIDENTE DE AMPAS
MAR DEL PLATA; SOBRE
EL AUMENTO ACTUAL
EN LA PARTICIPACIÓN
DE MERCADO DE
LOS PRODUCTORES
ASESORES DE
SEGUROS.

Como ya vimos, según datos de la Superintendencia de Seguros de la Nación, los Productores Asesores de Seguros aumentaron su participación de mercado durante el período julio 2019/junio 2020. Consultamos a los dirigentes acerca de los factores que han influido en tal logro.



Ricardo Báez Nunes, para comenzar, expresó: “Durante los meses duros de la pandemia en 2020 y los primeros meses de 2021, el protagonismo de los PAS ha sido determinante para mantener la relación con las compañías y los asegurados. Veníamos asumiendo que las herramientas digitales eran los futuros aliados de los PAS y pudimos constatarlo de un día para el otro cuando se produjo la paralización total de la actividad presencial.

Las compañías comprobaron que somos realmente aliados estratégicos indispensables y que estábamos capacitados para enfrentar la crisis.

Y los clientes vieron en nosotros la

cara de la compañía de seguros. Las campañas para acercarnos a los clientes realizadas por parte de FAPASA fueron muy oportunas también. El resultado es muy halagador y creo que ha fortalecido la relación entre los actores del seguro”.



A continuación, **Patricia Hereter**, al respecto manifestó: “El incremento de la participación del PAS en la producción de seguros se debe, en primer lugar a la falta de posventa en los canales directos y agentes institorios. Me he encontrado con muchos clientes que optaron contratar seguros sin un PAS porque les ofrecieron un costo menor, pero cuando tuvieron siniestros no recibieron la contención y asesoramiento que necesitaban por parte de estos canales de ventas.

Y en segundo lugar, considero que el aumento en la participación del PAS, se debe a esos meses de cuarentena, en los cuales los productores obtuvieron un protagonismo excelente en el mercado, saliendo a asesorar a la comu-

nidad sobre las coberturas en plena pandemia, aclarando y denunciando las fake news que intentaron instalar ciertos sectores, sirviendo de nexo entre las compañías de seguros (que estaban cerradas) y los asegurados.

Con estas situaciones, quedó bien en claro que siempre, y particularmente durante las crisis, el PAS siempre es la mejor opción, por su preparación y profesionalización.”



Pablo Ariel Castro, por su parte dijo: “Claramente la pandemia nos favoreció, nadie puede estar tan cerca del asegurado en un caso así. Y por otro lado, los otros canales no asesoran ni atienden posventa como nosotros, y eso se ve claro a la hora de comparar y elegir”.

VALOR AGREGADO

Más adelante, consultamos a los dirigentes sobre el valor agregado que tiene el asesoramiento profesional del PAS frente a otros canales de comercialización.

Referido a la tarea del asesor de Seguros, Ricardo Báez Nunes, observó: “La presencia del PAS fue determinante para mantener el negocio funcionando, solucionando problemas,

dando la cara que otros no muestran. Soluciones reales a cualquier hora y todos los días”.

Luego, Patricia Hereter indicó: “El valor que tiene el asesoramiento del PAS frente a otros canales de comercialización es muy grande, ya que ‘vender, vende cualquiera’ y realmente es muy fácil contratar un seguro a través de internet, pues con 2 o 3 clicks se logra emitir una póliza. Pero detrás de esa venta hay un contrato que posee infinidad de cláusulas, en cuanto a cuáles riesgos se cubren y cuáles riesgos no. Este contrato de seguros necesita del asesoramiento de una persona capacitada, profesional y que logre transmitir la confianza necesaria para que el asegurable deposite en esa compañía su patrimonio y esa confianza solo la puede ofrecer una persona física”.

En tanto, Pablo Ariel Castro, marcó: “Somos el único canal que brinda un asesoramiento integral comprometido con las necesidades de los asegurados y asegurables. Estamos en el día a día de nuestros clientes y, al enterarnos de sus necesidades, podemos brindarles las modificaciones que necesitan a cada momento”.

El punto porcentual que ganaron los PAS tuvo como contrapartida una reducción 0,3% en el canal directo y 0,7% entre los Agentes Institorios Bancos.

Al respecto, Ricardo Báez Nunes, destacó: “Con el protagonismo ganado por los PAS, el resultado es lógico. Los Bancos y las compañías estuvie-

ron cerrados y los PAS solucionando problemas. Creo que hoy muchos más saben cuál es el rol del PAS y es muy apreciado”.

Para Patricia Hereter, “la falta de asesoramiento en la posventa y en la atención de siniestros por parte de los agentes institorios y venta directa provoca que los asegurados se sientan estafados o engañados por la industria del seguro”. “Cuando esos asegurados –agregó–, conocen al PAS y obtienen el asesoramiento correcto, en cuanto a cobertura, cobranza, envío de pólizas, gestión de siniestros, etcétera, ahí realmente valoran y pagan con gusto su seguro porque confían en esa persona y la confianza en un mundo tan difícil como el que vivimos hoy en día es un valor agregado no menor.

Todos esos atributos del PAS, no lo tienen ni los agentes institorios ni la venta directa y es por ello que cada vez disminuyen su participación de venta. Debemos estar tranquilos los productores de seguros, porque tenemos excelente preparación profesional, pero estar muy atentos, que la capacitación debe continuar en forma permanente. Así nos diferenciamos, con un Asesoramiento Integral”.

Para finalizar, Pablo Ariel Castro, aseveró: “Siempre estamos al lado del asegurado, tanto asesorando ante sus necesidades, como también en el ‘momento de la verdad’: el siniestro; más en estos momentos, en que muchas aseguradoras permanecen cerradas o con muy escasa atención al público. Ni hablar de los AI, que nunca ofrecieron la atención de los siniestros”.

FAPASA SE UNE A LA ALIANZA DEL SEGURO



del 20 al 24 de septiembre
-online-

En el marco de su estrategia de alianzas con actores claves para facilitar el desarrollo del seguro y de la conciencia aseguradora, FAPASA se integra a la Alianza del Seguro.

La iniciativa ya cuenta con 44 entidades, organizaciones y empresas iberoamericanas dispuestas a colaborar con el propósito de que la industria del Seguro implemente los objetivos de sostenibilidad de la ONU

Todas ellas están representadas y participarán en la I Cumbre Iberoamericana-El Seguro en la Agenda 2030 que se celebrará del 20 al 24 de septiembre de 2021

Desde el pasado mes de mayo el Consejo Iberoamericano de La Alianza del Seguro, ha sumado a sus miembros iniciales siete entidades y organizaciones iberoamericanas, y ocho empresas. La Alianza del Seguro cuenta ya con el respaldo de 44 entidades, organizaciones y empresas dispuestas a colaborar en el objetivo de que la industria del Seguro implemente los objetivos de sostenibilidad de la ONU.

La Alianza del Seguro continuará impulsando la incorporación de entidades, organizaciones y empresas que quieran sumarse a la iniciativa, que celebrará la I Cumbre Iberoamericana- El Seguro en la Agenda 2030 del 20 al 24 de septiembre de 2021, y que pretende mantener su actividad hasta 2030.

Las nuevas incorporaciones

Los organizadores de la cumbre detallaron en un comunicado las nuevas entidades que se han incorporado recientemente:

Entidades y organizaciones

Secretaría de Estado de la España Global. (Gobierno de España). La Secretaría de Estado de la España Global de España es el órgano superior del Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación directamente responsable, bajo la dirección de la Ministra, Arancha González Laya, del diseño estratégico de la presencia, la política y la acción exterior de España.

ADARA (Asociación de Administradores de Riesgos de la República Argentina). Asociación sin fines de lucro que aglutina a los responsables de Administración de Riesgos de empresas de diferentes sectores y así como también referentes de compañías de Seguros y/o intermediarios.

AIDA (Asociación de Derechos en Seguros) (Argentina) Tiene por objeto el estudio y divulgación de todas las cuestiones relativas al Derecho de Seguros de cualquier género o especie favoreciendo y desarrollando la colaboración internacional en esta materia.

CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO (Bolivia). Es la organización empresarial más antigua y prestigiosa en Bolivia, cuyo objetivo es impulsar, promover y fomentar el desarrollo y fortalecimiento del comercio, los servicios y el turismo.

EL ASEGURADOR Pertenece a la empresa PEA Comunicación, especializada en información de seguros, reaseguros y administración de riesgos. Desde 1984 edita y distribuye el periódico El Asegurador y en la actualidad también El Asegurador Magazine y el Anuario El Asegurador. Su misión es comunicar para la transformación del Seguro.

FASECOLDA Representa la actividad del sector asegurador frente a las entidades de vigilancia y control, así como a la sociedad en general. Durante 45 años, la Federación de Aseguradores Colombianos ha agrupado a las compañías de seguros, de reaseguros y a las sociedades de capitaliza-

ción en Colombia.

FEMS (Foro Ejecutivo de Mujeres en Seguros) Es un espacio de reflexión e intercambio sobre la temática de género, especialmente destinado a las empresas del sector asegurador.

Empresas

ALLIANZ (España). Es una de las aseguradoras más importantes a nivel mundial, con presencia en más de 70 países y con 92 millones de clientes.

MUTUALIDAD DE LA ABOGACÍA (España) Desde hace 70 años ofrecen a los profesionales del mundo del Derecho y a sus familias las soluciones más ventajosas e innovadoras para cubrir sus necesidades de previsión, ahorro e inversión.

SURA SEGUROS (Colombia) Compañía latinoamericana especializada en la industria de Seguros y Gestión de Tendencias y Riesgos, reconocida por su experiencia de más de 75 años en el mercado y con presencia en nueve países.

QUALITAS (México, Costa Rica) es la aseguradora mexicana líder en el mercado automotriz con más de 14,294 agentes y más de 4.1 millones de autos asegurados.

MPM SOFTWARE (España) Compañía tecnológica líder en soluciones de gestión para para la distribución aseguradora. Con presencia en 3 continentes y 8 países, MPM cuenta actualmente con más de 160 profesionales que prestan servicios a más de 1.000 instalaciones y cerca de 20.000 usuarios.

SOUTHBRIGE (Chile) Nace de la

adquisición de AIG en Chile, Argentina, Colombia y Uruguay por el holding Canadiense, Fairfax Financial Holdings Limited.

AXA (España, México) está al servicio de más de 105 millones de clientes. particulares y empresas, a los que gestiona sus seguros, protección financiera, ahorros e inversiones inmobiliarias dando servicio a sus necesidades. Sus principales líneas de negocio son: No Vida, Salud y Protección así como Vida o Gestión de Activos.

La Alianza del Seguro

La Alianza es una iniciativa que tiene como objetivo aglutinar a todo el sector asegurador y a los actores económicos, gubernamentales, educativos y del tercer sector para definir, desarrollar e implementar una cultura aseguradora que tenga implicaciones reales en aspectos sociales, económicos y filosóficos. Su punto de partida es impulsar la implementación de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en el sector asegurador La Alianza trabaja para que el concepto del Seguro se amplíe para ser considerado como herramienta necesaria para lograr mayor equilibrio y justicia social.

La iniciativa está impulsada por un grupo multidisciplinar de reconocidos profesionales con proyección internacional, que ha constituido el Think Thank que ha elaborado un Manifiesto, en el que se concretan los objetivos y compromisos de la iniciativa.

En el Manifiesto fundacional se destaca que el Seguro es un actor fundamental para la estabilidad, la previsibilidad, el desarrollo y la justicia en la

sociedad internacional y que tender a una cultura aseguradora responsable e integral ayudará a mitigar riesgos, mejorar el desarrollo y contribuirá a una mayor justicia social. El Manifiesto también señala que es necesario que el sector asegurador amplíe horizontes y perspectivas para poder aspirar al bien común y que los 17 ODS que propone la ONU para 2030 pueden y deben ser vistos a través de la lente del Seguro como parte integrante de su misión para poder contribuir, realmente, a ese bien común.

La I Cumbre Iberoamericana

El objetivo más inmediato de La Alianza del Seguro es convocar a todos los actores económicos, gubernamentales, educativos y del tercer sector para debatir el futuro y sus urgencias, evidencias e implicancias, poniendo el foco en el valor de la previsión y la prevención; definir, desarrollar e implementar una cultura aseguradora que tenga implicaciones reales en aspectos sociales, económicos y filosóficos; y ampliar el concepto del Seguro como herramienta necesaria para lograr un mayor equilibrio y justicia social, a la vez que busca mitigar, pero también prevenir, daños y catástrofes.

Para conseguirlo, La Alianza del Seguro convocará y celebrará distintas cumbres iberoamericanas desde 2021 a 2030, con la participación de los especialistas mundiales en ODS del Seguro. La primera cumbre ya tiene fecha: del 20 al 24 de septiembre y su lema es: "Por una sociedad saludable, justa y sostenible".

Para más información sobre la I Cumbre que ya tiene Agenda definida, consultar www.alianzadelseguro.org

FAPASA OBTUVO LA VICEPRESIDENCIA 2º DE COPAPROSE

El pasado 27 de agosto se realizó la asamblea ordinaria de COPAPROSE (Confederación Panamericana de Productores de Seguros), donde se eligió a las nuevas autoridades para 2021-2023.

FAPASA obtuvo la Vicepresidencia 2º de la entidad que agrupa a Asociaciones de Productores de Seguros de toda Latinoamérica, Estados Unidos, España y Portugal.

De esta manera, FAPASA asume por primera vez un cargo en un organismo internacional. El nuevo Comité Ejecutivo de COPAPROSE es el siguiente:



Vicepresidenta 1º
Elizabeth Vogt
(México)



Presidente
Marvin Umaña
(Costa Rica)



Vicepresidenta 2º
Agustina Decarre
(Argentina)



Consejero
Jorge Suxo
(Bolivia)



Consejero
Hugo Smith
(Chile)



Tesorero
Mario Augusto Rodríguez
(Panamá)

Además de los miembros recién mencionados, el Consejo Directivo de COPAPROSE se completa con: la Directora: Erika Herrera, (Panamá), los Consejeros Titulares: Giulio Valz Gen (Perú), Marlon Toledo (Nicaragua), Juan Pablo Risso (Uruguay), Jarlín Cruz (Honduras), Zaide Alba (República Dominicana), David Pereira (Portugal); y los Consejeros Suplentes: Claudia González (Colombia), Carlos Hinestroza (Panamá) y Guido Peña (Venezuela).

Este nuevo Consejo Directivo se efo-

cará en impulsar estrategias y programas con una visión integral que sumen valor a los Productores de Seguros y potencialicen su imagen como parte fundamental del sector asegurador, a través de la capacitación continua y su adaptación dentro de la nueva era digital y el nuevo consumidor. Por otro lado, en materia de regulación, trabajarán en buscar la proporcionalidad en

El Presidente saliente, Francisco Machado, expresó: *"Se logró un equipo ambicioso de cumplir con los retos trazados, ¡los felicito y les deseo el mayor de los éxitos!"*.

relación de los Productores de Seguros versus otros canales de comercialización, enfatizando la premisa de que no son tomadores de riesgos, sino asesores.

Entre las líneas de actuación prioritarias, a nivel interno, e incluidas también en su plan de trabajo, se destaca la actualización del Plan Estratégico de COPAPROSE, el acercamiento con nuevas asociaciones y miembros adherentes, la reforma de los estatutos y el establecimiento de un modelo de retribución de beneficios para los afiliados.



DESPEDIMOS A UN GRAN COMPAÑERO

EN ESTA CARTA, AGUSTINA DECARRE, PRESIDENTE DE FAPASA, OFRECE PALABRAS DE SENTIDO RECONOCIMIENTO PARA ESTE QUERIDO AMIGO QUE NOS DEJÓ HACE ALGUNOS DÍAS.

El sábado 14 de agosto, recibí un llamado comunicándome la triste noticia del fallecimiento de nuestro querido Tito Spessot. En ese momento estaba con mi familia en casa, la noticia me desbordó, me superó la emoción, y comencé a llorar. Tomé el celular y empecé a escribir, ante la mirada sorprendida de mi familia que no sabían de quién se trataba. Fue instantáneo tomar el celular y mostrarles fotos de Tito, de viajes compartidos, reuniones, encuentros y de su familia, ya que siempre compartía con nosotros alguna foto de cumpleaños y momentos familiares.

Tito fue y será mucho más que el Tesorero de FAPASA. Fue y será un amigo. Tal vez por la diferencia de edad, siempre mostró ante mí una calidez muy paternal.

Una vez, durante su mandato como Presidente de APAS Corrientes, nos tocó coincidir en un Congreso, en 2018, en Concepción del Uruguay. Junto a otros colegas, recorrimos la ciudad y sitios de interés turístico de esa bellísima localidad. Fue un momento que recuerdo con mucha alegría. Donde había un viaje, él iba. Casi que no importaba que rol estuviera desempeñando, ahí estaba Tito. Siempre fue muy activo. Y cualquier excusa era válida para sentarse a charlar un rato con él.

De ese y de muchos otros momentos, recuerdo su sonrisa, y su actitud positiva, siempre. Muy amigo de sus amigos, muy familiar con su familia.

Institucionalmente, fue un dirigente mesurado, conciliador, con las palabras justas para que la discusión nunca dejara de ser racional. Siento orgullo de haber compartido con él la mesa ejecutiva de FAPASA.

Ante tantas muestras de respeto y dolor por su partida, su hijo me dijo: "Qué importante que a mi viejo lo quisieron tanto, evidentemente dejó huella en la gente que lo conoció". Algo muy cierto.


Lo vamos a extrañar, todos. Pero nos queda la alegría de haberlo conocido y haber compartido con él.

Fue un hombre fuerte, lúcido, que pudo ejercer su profesión, viajar y disfrutar de su familia.

Esta maldita pandemia nos obligó a ejercer un mandato 'virtual', ya que desde que asumimos los miembros de la mesa ejecutiva y los del Consejo Federal no hemos podido reunirnos en forma presencial.

No obstante, en la gestión, coincidíamos con Tito en el posicionamiento institucional de FAPASA con los distintos sectores que forman parte de nuestra querida actividad aseguradora.

Tito fue un gran compañero de ruta en lo profesional. Adiós. Hasta siempre.



Agustina



LOS HACEDORES

GUILLERMO SANDOVAL

PRESIDENTE DE FAPASA | PERÍODO: 1993 A 1995

INICIAMOS UNA SERIE DE ENTREVISTAS A LOS EXPRESIDENTES DE FAPASA. EN CADA EDICIÓN ENTREVISTAREMOS A LOS ‘HACEDORES’, DIRIGENTES QUE HAN SACRIFICADO VIDA FAMILIAR Y PROFESIONAL PARA BRINDAR SU VALIOSO TIEMPO AL AVANCE Y CONSOLIDACIÓN DEL MOVIMIENTO DE LOS PAS EN TODO EL PAÍS.

Revista Asegurando (RA): ¿Cuál fue el contexto económico en el que le tocó presidir FAPASA?

Guillermo Sandoval (GS): Fue una época en que la Convertibilidad tuvo su momento de gloria (1991-1994). El país era gobernado por el Dr. Carlos Menem, y su Ministro de Economía fue el Dr. Domingo Cavallo.

El símbolo poderoso de poner a la par un peso y un dólar, que lejos de crear entonces la sensación de pérdida de soberanía monetaria, insinuaba que el Peso Argentino al fin tenía Valor.

Los resultados sorprendieron, luego de unos meses de inflación residual, la economía ingresó en una duradera estabilidad, lo cual no se experimentaba por lo menos desde 50 años atrás.

“ES DE ESPERAR QUE EN 2022 TENGAMOS MEJORES PERSPECTIVAS. POR HOY, CREO QUE ES NECESARIO QUE TODOS LOS SECTORES DE SEGURO SE REÚNAN VIRTUALMENTE PARA ORGANIZAR JORNADAS SOBRE CÓMO EL SECTOR ASEGURADOR DEBE AFRONTAR ESTA CRISIS.”

R. A.: ¿Y cómo les fue a los PAS en esa época?

G. S.: La gran Ola del Libre Mercado avanzó sobre la actividad del PAS. Así, se comenzó con la instalación de nuevos canales de distribución, de los Agentes Institorios, de la Bancaseguros, venta de seguros a través de cadenas comerciales, planes de ahorro, etc.

Desde luego que el Órgano de control del Mercado Asegurador, la SSN, que debía cuidar el sano equilibrio entre los factores que lo componen, era precisamente el motorizador de estas novedades que traía la globalización mundial en la comercialización de los Seguros.

Fueron años de permanentes visitas a la Superintendencia dada la intensidad de esos cambios, cada vez eran mayores.

R. A.: ¿Y qué nos puede comentar sobre los eventos del sector en esa época?

G. S.: Sí, recuerdos muy gratos. Me tocó participar representando a FAPASA en los siguientes Congresos:

- Septiembre 1991: IIº Congreso Nacional de Productores Asesores

“UNO DE LOS TEMAS IMPORTANTES ES LA BAJA DE CALIDAD EN LA ATENCIÓN A LOS ASEGURADOS, EXPERIENCIA MUY ACTUAL QUE SE ESTÁ OBSERVANDO EN EL MERCADO.”

HOMENAJE

de Seguros en Córdoba- Huerta Grande.

- Octubre 1991: en el 3º Congreso Mundial de Productores de Seguros organizado por el BIPAR y COPAPROSE en Río de Janeiro.

- Mayo 1992: Reunión Mundial de Productores de Seguros en Madrid.

- 1994: XV Congreso Iberoamericano organizado por COPAPROSE en Panamá.

- III Congreso Nacional de Productores Asesores de Seguros en Córdoba- Huerta Grande. Participaron colegas de Paraguay, Brasil que disertaron sobre “Realidad y perspectivas del Seguro en el Mercosur”. Allí surgió la consigna **“El Productor Asesor de Seguros, es la mejor Compañía”**.

R. A.: ¿Cuál fue el concepto más importante o síntesis de sus 2 años de gestión?

G. S.: Un concepto que hoy sigue vigente: defender nuestros derechos del trabajo, y para ello debemos capacitarnos y actualizarlos, para estar a la altura del nuevo Orden Mundial que ya comenzó a operar desde el inicio de esta Pandemia.

R. A.: Entre 1989 y 1995, el actual Presidente de la Nación, el Dr. Alberto Fernández, fue Superintendente de Seguros de la Nación. ¿Qué recuerda de la relación con el entonces Superintendente y

que recuerda de su gestión al frente de la SSN?

G. S.: Varias reuniones tuvimos en ese período con el entonces Superintendente Dr. Alberto Fernández para tratar diversos temas inherentes a las nuevas problemáticas planteadas por las políticas del gobierno de Menem.

Siempre tuvimos buena recepción en la SSN, que nos permitían expresar las propuestas para defender nuestro sector.

Ya entonces descubrí una faceta que distinguía al Superintendente: él sabía escuchar a todos.

Fueron momentos en los que se implementó un nuevo modelo económico -hablamos de la década del ‘90, y con él llegaron al país aseguradoras y las reaseguradoras internacionales.

En ese momento hubo muchos embates contra la participación del Productor Asesor de Seguros en el Mercado Nacional.

Los que presentaban como nuevos canales de distribución, no eran alternativas mejoradoras en la calidad de atención y servicios hacia los Asegurados o el Mercado Nacional. Sistemáticamente, trabajaron en relativizar el valor de nuestra participación en el Mercado”.

R. A.: ¿Cómo cambió el Mercado de Seguros desde el momento en que usted fue Presidente de la Federación a hoy?

G. S.: Cuando fui Presidente, comenzaba una esperanza luego de una tremenda crisis.

Y hoy el escenario se presenta al revés: teniendo en cuenta que la gran mayoría de los argentinos depende de sus salarios, las perspectivas no parecen muy buenas.

Indudablemente esta pandemia, cuya veracidad total está cuestionada, agregó más interrogantes al problema que hoy vive todo el Sector del Seguro.

Es de esperar que en el año 2022 tengamos mejores perspectivas. Por hoy, creo que es necesario que todos los sectores de Seguro se reúnan virtualmente para organizar jornadas sobre como el Sector Asegurador debe afrontar esta crisis.

Uno de los temas importantes es la baja de calidad en la atención a los asegurados, experiencia muy actual que se está observando en el mercado.

Es necesario retomar la atención presencial en las Compañías. El personal debe volver a trabajar al 100% ¿Cómo es posible que los PAS estén trabajando con sus respectivos protocolos, arriesgando quizás su salud y la de sus familias, como muchas otras actividades esenciales, y que las aseguradoras sigan trabajando en remoto, con un claro desmedro de la buena atención que merecen nuestros Asegurados?

EN ESTA ENTREVISTA, JUAN CARLOS GODOY, PRESIDENTE EJECUTIVO DE RÍO URUGUAY SEGUROS, PUSO DE RELIEVE LOS ALCANCES DEL ACUERDO DE TRABAJO CELEBRADO CON FAPASA.

ACCIONES CONJUNTAS CON IMPACTO SOCIAL

FAPASA firmó un convenio con Río Uruguay Seguros, en el marco de principios sostenidos por ambas entidades: la defensa de la actividad del PAS, la importancia de la sinergia entre la Compañía y el Productor Asesor de Seguros, y la necesidad de generar Conciencia Aseguradora. Uno de los ejes centrales del acuerdo es la capacitación, diseñada e implementada en forma conjunta por los profesionales de la Universidad Corporativa URUS, y los docentes del Centro Federal de Capacitación de FAPASA, mediante una plataforma virtual.

Revista Asegurando (RA): ¿Qué es lo que más valora del acuerdo llevado adelante con FAPASA?

Juan Carlos Godoy (JCG): Se trata de un verdadero trabajo colaborativo para promover acciones conjuntas a través de la actividad aseguradora que generen un impacto social concreto en nuestra comunidad, pero también hacia el interior de nuestras propias organizaciones. Este convenio promoverá actividades diversas vinculadas a fomentar una mayor conciencia y cultura aseguradora, mejorando nuestras prácticas de difusión sobre el seguro en sí mismo y sus beneficios, y también sobre la promoción de conductas que

mejoren nuestros hábitos como ciudadanos, como por ejemplo conducir mejor o realizarnos exámenes de salud periódicamente, entre otros. En segundo lugar, ocupa un espacio preponderante en nuestra alianza el despliegue de una estrategia de capacitación conjunta, en términos técnicos, comerciales e institucionales para nuestros colaboradores, toda la comunidad de PAS y quienes desean comenzar a ejercer la profesión.

RA: ¿Cuáles son las razones por las que la compañía decide establecer esta colaboración con FAPASA?

JCG: En primer lugar, compartimos una vida basada en principios. FAPASA es el aliado necesario y propicio para materializar nuestro propósito de contribuir a una sociedad más equitativa, democratizando el acceso a distintas coberturas por parte de todas las personas de nuestro país y generando posibilidades de inserción laboral concretas también a través del seguro. Además, estamos convencidos de que el desarrollo de nuestra actividad aseguradora es y será siempre posible gracias al rol esencial de PAS que se desempeñan a diario en todo el país y que son referentes económicos y sociales de gran respeto y valoración para muchas

de sus comunidades.

Por supuesto que nuestro acuerdo también contempla fomentar la difusión de las actividades que desarrollan las APAS Regionales, en un país con una heterogeneidad que lo enriquece y hace tan único. Es preciso hacer una mención especial a Agustina Decarre y Jorge Zottos, como líderes, sin cuya dedicación este acuerdo no sería posible en este momento tan oportuno. Nuestra actividad tiene la posibilidad concreta de contribuir a un mundo más sustentable en términos económicos, sociales y ambientales.

RA: ¿Cuáles son los recursos humanos y técnicos que la compañía pondrá a disposición para llevar adelante este acuerdo?

JCG: Toda nuestra Organización está involucrada y puesta a disposición para realizar las acciones que surjan de nuestro acuerdo. De la misma manera, sabemos que está predispuesto el capital humano de FAPASA. Fundamentalmente, el principal aporte es conocimiento y experiencia. En el caso de RUS, nuestro propio personal brindará las capacitaciones en el marco de nuestra Universidad Corporativa (URUS).



Este Convenio ya se encuentra operativo, prueba de ello es que RUS ha dispuesto 10 becas destinadas a la formación en seguros de mujeres de todo el país de entre 18 y 24 años y de más de 45 años, para que a través de la industria aseguradora puedan insertarse laboralmente a largo plazo. Las clases, que corresponden a la formación oficial para recibir la matrícula de PAS, son brindadas de manera virtual por docentes de FAPASA. Pero a este curso también hemos sumado a los vecinos y vecinas que atienden nuestros locales comerciales de microseguros en los Barrios Mugica (ex Villa 31) y La Juanita (en el Partido de la Matanza) y diferentes colectivos que apoya RUS en un Programa de Inserción y Diversidad (siendo los primeros, un grupo de hombres con discapacidad motriz de Salta y un grupo de mujeres transgénero de Concepción del Uruguay). Estamos hablando de 30 personas becadas absolutamente por RUS, que en este momento están haciendo el curso para convertirse en PAS de la mano de FAPASA.

RA: ¿Cuál es el rol de los PAS en el mercado de seguros?

JCG: Nuestro país tiene un staff de productores y brokers muy importante. En los últimos años la actividad de Productor Asesor de Seguros ha ganado profesionalismo producto de las numerosas capacitaciones que realiza tanto su órgano de control que es la SSN como así también cada una de las empresas aseguradoras del mercado, y muy pocas lo implementan con alto nivel de docencia como nuestra empresa y su Universidad U-RUS. Esta situa-

ción genera que los PAS continuarán siendo protagonistas de asesorar a sus asegurados y/o futuros clientes con el agregado que la situación de pandemia ha desencadenado una actualización tecnológica en sus oficinas estando hoy en día digitalmente más cerca de las personas y la realidad nos indica que su comunicación además de presencial ya es virtual.

RA: ¿Cuáles acciones lleva adelante RUS para apoyar la labor de los PAS?

JCG: Acompañamiento en el proceso de transformación digital que desde RUS hacemos otorgándoles herramientas para facilitar su gestión con la empresa y con los clientes.

El objetivo es brindar mayor rapidez y dinámica a las consultas y más agilidad en la venta, incluso atendiendo cuestiones específicas relacionadas a suscripción, pagos y siniestros. La creación de la Agencia Digital para atención virtual, la aplicación RUS Pas, el portal para productores, las placas personalizables para uso en sus redes, línea de WhatsApp para atención de siniestros, venta cruzada para lograr diversificación, capacitaciones puntuales, etc, son algunas de las herramientas generadas.

Detrás de estas nuevas plataformas, está el personal de siempre de RUS a su disposición.

RA: ¿Cómo evalúa, en general, la situación de la intermediación de seguros en el mercado en este momento?

JCG: Estamos ante la presencia de

una profunda transformación en la conducta de vida de la gente que impacta en su forma de consumo. Hoy transitamos por una economía de bajo contacto que obliga a generar nuevos modelos de trabajo que se adapten al comportamiento de las personas. Entendemos que esta nueva metodología significa que las empresas, ya sea en forma directa o mediante los productores, han ingresado a cada uno de los hogares para ofrecer sus soluciones proponiendo una interacción ágil, sencilla y amigable con el cliente, es un cambio cultural que provoca como consecuencia el desarrollo tecnológico en la industria, el decrecimiento de la burocracia operativa y la optimización de los procesos pensados con foco en el cliente.

RA: ¿Cuál es el impacto de la tecnología en la comercialización de seguros?

JCG: El mayor impacto en la comercialización de seguros no viene dado solamente por la tecnología, entendemos que el cambio es más profundo ya que la transformación digital implica un cambio Cultural en lo colectivo e individual. Es una forma de repensar las formas de relacionarse con todo el ecosistema creando modelos asociativos con Insurtech que nos permitan nuevas formas de interacción con los clientes, generando experiencias omnicanales, ágiles, amigables y pensando en el desafío que tenemos por delante de humanizar la digitalización, para que el cliente continúe sintiendo esa cercanía e identificación con la empresa más allá del medio que elija para interactuar con la Organización. ■

APAS SALTA

El 23 de julio APAS Salta realizó un curso online totalmente gratuito para los PAS socios y no socios sobre “Facturación Electrónica”, con disertantes de un estudio contable de la provincia.

También, se avanzó con la Dra. María Cecilia Salum, presidente del Centro de Mediación del Colegio de Abogados de Salta, para brindar cursos de capacita-

ción destinados a mediadores que versen sobre la temática de accidentes de tránsito, sus consecuencias, perspectivas, herramientas necesarias y requerimientos del tratamiento profesional de este asunto, en el ámbito del proceso de mediación.

Se lanzó la inscripción para la 3º Aula del Curso de Aspirantes a PAS 2021, y se realizaron 11 cur-

sos de PCC para los PAS de Salta. El 19 de julio se conmemoró el 1º aniversario del fallecimiento del expresidente de APASS, el Sr. Luis Osvaldo Tais.

Y recordamos que desde el 22 de junio, APAS Salta está funcionando en su nueva Sede ubicada en la calle Gral. Mosconi N° 49, de lunes a viernes de 9.00 a 15.00 h.

APAS BAHÍA BLANCA

La entidad continuó impartiendo los cursos del PCA y PCC, en modalidad virtual.

Y siguen adelante con la construcción de la ampliación de su SUM, incorporando un nuevo salón más pequeño para reuniones de pocas personas. Además, comenzaron la construcción de las cabañas en Sierra de la Ventana para ir concretando el proyecto de brindar a los socios un lugar para pasar unos días en la comarca serrana.



El multimedio del mercado asegurador



ANIVERSARIO APAS CUYO - 49 AÑOS



Con un encuentro vía ZOOM APAS Cuyo festejo sus 49 años junto a PAS de nuestras tres delegaciones Mendoza, San Juan y San Luis donde estuvieron presentes amigos, colegas y representantes de APAS de todo el país y la Pre-

sidente de FAPASA Agustina Decarre

La Presidente María Rosa Blanco dio comienzo al encuentro con palabras de bienvenida y realizó un breve repaso de sus inicios en

APAS Cuyo, y habló de su partida como dirigente y de la Asociación para dejar paso a las nuevas generaciones.

Por su parte, la Presidente de FAPASA, Agustina Decarre, agradeció la invitación como así también el trabajo que se hace desde las APAS del país que son la fuerza de FAPASA y a través de las cuales se canalizan todas las necesidades y el apoyo que desde las instituciones se otorga a todos los Productores Asesores de Seguros. También hizo referencia a la importancia de trabajar en conjunto y que desde FAPASA se dará siempre todo el apoyo necesario para llevar adelante gestiones que promuevan el trabajo del PAS y afianzar su rol en la sociedad.

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

AMPAS - MISIONES



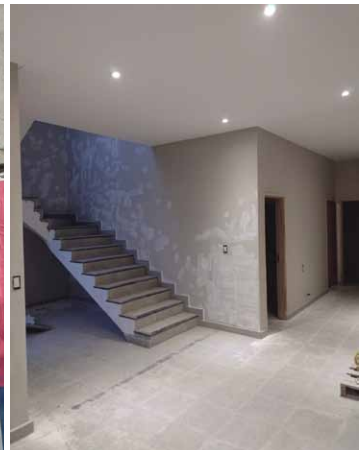
En diálogo con Asegurando, Patricia Hereter, Presidenta de la Asociación Misionera de Productores Asesores de Seguros (AMPAS), nos informó que la entidad continúa su atención virtual y que **toda la tarea** de los miembros de AMPAS está enfocada en asistir a los so-

cios en distintas problemáticas. *“Hoy más que nunca tenemos que tener presencia en las necesidades de los colegas PAS”*, destacó.

También dijo que se sigue con la tarea de contactar a aquellos PAS que aún no se han asociado, invitándolos a sumarse a este equipo, informando acerca de los beneficios con que cuentan los socios. *“Esta actividad nos ha dado muy buenos resultados”*, afirmó, al tiempo que comentó: *“También trabajamos mucho con el curso a aspirantes, poniendo especial atención al nivel académico que se ofrece desde la asociación, para poder brindar el nivel de conocimientos que les permita llevar a cabo un examen para la obtención de la matrícula exitoso”*, declaró.

“Estamos terminando detalles de la construcción de nuestra nueva sede y proyectando segundas etapas en la obra”, concluyó.

APAS SANTA FE



Además de continuar con su calendario académico de cursos del Programa de Capacitación Continuada (PCC) y del Programa de Capacitación para Aspirantes (PCA), desde APAS Santa Fe informaron que siguen promocionando el acuerdo sobre servicios bancarios para los PAS alcanzado con el Banco Credicoop, para que

todos los asociados, que consiste en un paquete bancario totalmente gratuito.

El paquete consta básicamente de caja de ahorro en dólares, cuenta corriente en pesos con acuerdo de descubierto, tarjetas de crédito y débito, promociones en compras, acumulación de puntos para can-

jear por premios, y servicios para viajeros, entre otros.

Asimismo, informaron que la obra de su nueva sede está en la etapa final, y solo falta el mobiliario y el equipamiento.

Próximamente se anunciará la fecha para la inauguración.

APAS CUYO



El 14 de julio pasado se realizó la donación de pañales al Hospital Dr. Ramón Carrillo de Las Heras gracias al trabajo realizado por la Comisión de Jóvenes de APAS Cuyo con su recolección de pañales por parte de todos los PAS que participaron de las capacitaciones gratuitas.

Recibieron la donación en el nosocomio la Directora Dra. Beatriz Montenegro y el Sub Director Asistencial Dr Walter Mesas.

Participaron de la entrega Comisión de Mujeres APAS Cuyo, Secretaria CD Claudia Cruz, Revisora de Cuentas Mónica Quiroga y la Pro-tesorera Graciela Rufino.

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**

LOS NÚMEROS DEL MERCADO

LA SSN PUBLICÓ INFORMACIÓN SOBRE LOS BALANCES DEL CONJUNTO DE LAS ASEGURADORAS DEL MERCADO AL 31 DE MARZO 2021. EL INFORME RECOGE DATOS DE LOS 9 MESES TRANSCURRIDOS ENTRE EL 1° DE JULIO 2020 Y MARZO 2021.

El Resultado Final del Ejercicio fue de \$ 30.757 millones. Esta cifra es 72% inferior al obtenido a marzo 2020, aunque esta comparación es relativa, porque en el balance a marzo 2020 todavía no se aplicaba el ajuste por inflación que sí se aplicó al balance a marzo 2021.

El Patrimonio Neto aumentó 25% en términos reales, frente a marzo 2020.

El Resultado Técnico fue positivo, y se ubicó en \$ 74 mil millones. Como ya dijimos, esto fue posible porque se aplicó el ajuste por inflación en los balances (RECPAM).

Dado que los rendimientos de todas las inversiones financieras han caído en el país, el Resultado Financiero del balance a marzo 2021 fue negativo: \$ -24 mil millones. En total, las inversiones del sector totalizaron \$ 1.356.237 millones.

La porción más significativa de las inversiones está representada por los títulos públicos que suman 545.111 millones de pesos (el 40% del total).

Los fondos comunes de inversión totalizan 425.370 millones de pesos (31%).

Las obligaciones negociables 169.369 millones de pesos (13%). Y las acciones 116.107 millones de pesos (9%).

EVOLUCIÓN DE LA PRIMA

En los 9 meses de producción de primas considerados (julio 2020/marzo 2021), estas crecieron 7,95% en términos reales (descontando la inflación), comparando contra julio 2019/marzo 2020.

A valores corrientes, el avance fue de 54%.

La producción de primas de Riesgos del Trabajo cayó 1,35% (en términos reales) entre los períodos julio2019/marzo2020 y julio2020/marzo2021.

Pero otros ramos sí tuvieron un crecimiento genuino: Vida: 8,55% y Retiro: 15%. Los ramos Patrimoniales que avanzaron más que el promedio son:

· Ganado: 124% (aunque representa menos del 1% del primaje total).

· Crédito: 34%

· Incendio: 22%

· RC: 20%

· Transporte Cascos: 19%

· Agropecuarios y Forestales: 18%

· Combinado Familiar: 17%

· Transporte de Mercaderías: 12%

· Automotores: 10%

· Caución: 9%

INDICADORES

El Estado de Cobertura de Compromisos Exigibles y Siniestros Liquidados a Pagar al 31 de marzo 2021, indica que las disponibilidades e inversiones en el país

del conjunto de las aseguradoras alcanzó los \$ 1.062.444 millones.

Los compromisos exigibles (compuestos por reaseguros, impuestos, servicios sociales, siniestros liquidados a pagar y otros) totalizaron

\$ 36.315 millones. En consecuencia, el Estado de Cobertura fue de \$ 1.026.133 millones, 74% más que en el año anterior (el Estado de Cobertura a marzo de 2020 había sido de \$ 589.560 millones).

Composición del Activo, Pasivo y Estado de Resultados

Evolución Trimestral

Situación del Mercado Asegurador - Anexo I

Cifras en Pesos a Valores Corrientes

Cuadro N° 1

ESTADOS CONTABLES - TOTAL DEL MERCADO							
	Marzo 2020	Junio 2020	Septiembre 2020	Diciembre 2020	Marzo 2021	Var. % i.a. Nominal	Var. % i.a. Real
ACTIVO							
Disponibilidades	29.825.921.757	29.754.873.210	31.155.696.930	26.566.371.344	30.891.679.228	3,57	-27,39
Inversiones	853.800.127.100	1.013.933.600.383	1.179.676.512.368	1.254.092.643.257	1.356.237.748.222	58,85	11,36
Créditos	218.154.176.199	219.733.575.068	230.304.352.150	280.799.169.728	301.975.894.970	38,42	-2,96
Inmuebles	29.308.352.255	40.733.227.429	48.617.430.685	55.220.666.725	61.395.445.408	109,48	46,85
Bienes de Uso	38.458.846.009	52.551.448.127	56.418.632.224	63.677.101.635	71.695.342.699	86,42	30,69
Otros Activos	7.184.077.423	10.731.761.673	11.995.427.122	15.252.772.116	15.551.822.893	116,48	51,75
TOTAL ACTIVO	1.176.731.500.743	1.367.438.485.890	1.558.168.051.479	1.695.608.724.805	1.837.747.933.420	56,17	9,48
PASIVO							
Deudas con Asegurados	367.455.893.824	424.683.441.327	456.275.708.294	496.782.617.135	545.257.643.624	48,39	4,02
Otras Deudas	146.386.522.106	164.480.873.433	186.956.226.949	202.048.859.009	209.228.037.829	42,93	0,20
Compromisos Técnicos	314.433.807.384	340.550.540.952	386.172.382.761	433.984.664.981	464.784.329.985	47,82	3,62
Provisiones	50.761.770.620	64.387.340.533	78.657.870.194	80.564.912.171	88.773.799.475	74,88	22,60
TOTAL PASIVO	879.037.993.934	994.102.196.245	1.108.062.188.198	1.213.381.053.296	1.308.043.810.913	48,80	4,31
PATRIMONIO NETO	297.693.506.809	373.336.289.645	450.105.863.281	482.227.671.509	529.704.122.507	77,94	24,74

95 AÑOS | JUNTO A TUS GANAS DE CRECER

☎ 0800-777-7070
www.cooperacionseguros.com.ar | [f](#) [in](#) [yt](#) [ig](#) [tw](#)

COOPERACION SEGUROS

Primas Emitidas Netas de Anulaciones por Ramo

Evolución Trimestral

Situación del Mercado Asegurador - Anexo I

Cifras en Pesos a Valores Corrientes

Cuadro N° 2

PRIMAS EMITIDAS NETAS DE ANULACIONES - TOTAL DEL MERCADO							
	Marzo 2020	Junio 2020	Septiembre 2020	Diciembre 2020	Marzo 2021	Var. % i.a. Nominal	Var. % i.a. Real
Seguros de Vida	52.472.724.737	83.435.971.250	28.809.138.800	58.777.226.810	81.251.909.713	54,85	8,55
Salud	1.034.083.514	1.563.376.515	386.132.981	876.239.831	1.457.442.374	40,94	-1,20
Vida Individual	13.396.111.241	22.518.649.807	12.995.584.681	23.518.887.998	21.733.106.570	62,23	13,73
Vida Colectivo	25.882.467.341	40.673.794.698	10.530.655.035	23.496.536.350	39.159.495.888	51,30	6,06
Vida Saldo Deudor	8.336.889.982	12.638.610.460	3.225.223.008	7.198.830.723	12.562.641.399	50,69	5,64
Vida Obligatorio	170.877.941	259.437.395	62.838.230	137.042.671	258.983.176	51,56	6,25
Sepelio Individual	308.845.285	477.977.575	120.078.206	272.654.078	425.323.383	37,71	-3,46
Sepelio Colectivo	3.343.449.433	5.304.124.800	1.488.626.659	3.277.035.159	5.654.916.923	69,13	18,57
Accidentes Personales	9.843.543.192	14.471.825.155	3.462.476.357	8.159.692.901	13.948.491.338	41,70	-0,66
Accidentes Personales Individual	3.155.447.356	4.691.804.764	1.166.900.129	2.578.287.400	4.314.969.611	36,75	-4,14
Accidentes Personales Colectivo	6.688.095.836	9.780.020.391	2.295.576.228	5.581.405.501	9.633.521.727	44,04	0,98
Seguros de Retiro	5.993.545.505	9.059.985.832	2.809.051.532	5.934.800.197	9.794.569.834	63,42	14,56
Retiro Individual	565.031.207	910.428.500	322.021.263	654.011.651	1.180.541.349	108,93	46,47
Retiro Colectivo	5.428.514.298	8.149.557.332	2.487.030.269	5.280.788.546	8.614.028.485	58,68	11,24
SEGUROS DE PERSONAS	68.309.813.434	106.967.782.237	35.080.666.689	72.871.719.908	104.994.970.885	53,70	7,75
Incendio	23.503.105.473	34.294.734.426	10.513.281.181	28.962.671.329	40.902.944.588	74,03	22,00
Combinado Familiar e Integral	22.038.945.004	34.114.458.760	9.435.618.035	21.851.286.330	36.638.465.235	66,24	16,54
Combinado Familiar	12.945.905.591	20.353.396.550	5.726.842.985	13.114.808.741	21.951.679.860	69,56	18,87
Integral de Comercio	6.638.306.249	10.098.974.557	2.823.240.453	6.509.199.667	10.720.042.115	61,49	13,21
Otros Combinados e Integrales	2.454.733.164	3.662.087.653	885.534.597	2.227.277.922	3.966.743.260	61,60	13,28
Automotores	175.063.322.524	265.167.214.947	68.535.968.427	163.238.922.025	275.173.817.505	57,19	10,19
Automotores	170.204.759.892	257.958.581.697	66.678.011.706	158.530.545.680	267.146.226.094	56,96	10,03
Motovehículos	4.858.562.632	7.208.633.250	1.857.956.721	4.708.376.345	8.027.591.411	65,23	15,83
Transporte Público Pasajeros	1.208.405.203	1.782.385.755	336.229.513	752.982.209	1.296.480.229	7,29	-24,79
Riesgos del Trabajo	116.341.238.665	177.778.038.676	45.937.667.394	95.081.566.716	163.720.678.459	40,72	-1,35
Riesgos Agropecuarios y Forestales	12.828.328.842	16.200.272.329	2.070.708.175	13.584.000.323	21.521.271.666	67,76	17,61
Ganado	10.170.151	14.431.061	5.257.921	22.099.394	32.555.881	220,11	124,41
Granizo y Otros Riesgos	12.818.158.691	16.185.841.268	2.065.450.254	13.561.900.929	21.488.715.785	67,64	17,52
Responsabilidad Civil	8.757.150.184	13.453.546.176	4.026.896.357	9.225.811.140	14.950.979.461	70,73	19,68
Mala Praxis Médica	1.610.460.052	2.575.412.733	810.625.969	1.648.041.708	2.685.622.198	66,76	16,90
Mala Praxis Otras	523.140.731	825.670.802	87.835.592	560.249.205	880.755.156	68,36	18,02
RC Accidentes del Trabajo	144.330.365	213.164.786	50.779.132	95.335.282	158.289.021	9,67	-23,12
Otros Responsabilidad Civil	6.479.219.036	9.839.297.855	3.077.655.664	6.922.184.945	11.226.313.086	73,27	21,46
Robo y Riesgos Similares	5.447.130.562	8.415.781.482	2.213.963.385	4.793.503.759	8.068.058.689	48,12	3,83
Caución	6.115.499.906	9.103.251.224	2.408.799.292	5.687.813.685	9.507.934.004	55,47	8,99
Daños Ambientales	346.818.425	569.056.085	181.981.790	400.798.648	626.467.439	80,63	26,63
Caución	5.768.681.481	8.534.195.139	2.226.817.502	5.287.015.037	8.881.466.565	53,96	7,93
Crédito	875.390.333	1.313.763.313	917.256.194	1.742.721.990	1.675.801.292	91,43	34,20
Crédito a la Exportación	51.686.183	87.997.703	122.403.710	223.437.450	48.799.021	-5,59	-33,81
Crédito Interno	51.975.192	114.902.657	456.904.854	647.812.633	188.077.632	261,86	153,67
Otros Créditos	771.728.958	1.110.862.953	337.947.630	871.471.907	1.438.924.639	86,45	30,71
Accidentes a Pasajeros	844.410.064	1.295.072.262	431.545.082	818.014.472	1.202.944.713	42,46	-0,13
Aeronavegación	1.597.460.797	2.417.224.373	587.997.466	1.363.114.570	2.493.512.011	56,09	9,42
Seguro Técnico	5.853.655.533	8.705.090.080	2.168.420.742	5.259.093.805	8.482.391.877	44,91	1,58
Transporte Mercaderías	4.385.928.475	6.672.243.495	2.053.065.245	4.315.661.009	7.031.922.053	60,33	12,39
Transporte Cascos	1.254.003.227	1.854.207.389	490.245.245	1.137.663.377	2.134.884.791	70,25	19,35
Otros Riesgos	7.356.862.172	11.007.506.866	2.953.994.009	6.641.551.582	11.326.747.372	53,96	7,93
SEGUROS DE DAÑOS PATRIMONIALES	393.470.836.964	593.574.791.553	155.081.655.742	364.456.378.321	606.128.833.945	54,05	7,99
TOTAL DE MERCADO	461.780.650.398	700.542.573.790	190.162.322.431	437.328.098.229	711.123.804.830	54,00	7,95

Var. % i.a.: Variación Porcentual Interanual.



Más Herramientas. Mejor Servicio

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



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.**

www.fedpat.com.ar





LISANDRO REDIVO

EL PRESIDENTE DE APAS BAHÍA BLANCA, PAS Y CONTADOR PÚBLICO NACIONAL, RESPONDIÓ AL CUESTIONARIO DE PERFILES.

*Revista Asegurando (RA):
¿Cuándo se inició en la actividad de PAS?*

Lisandro Redivo (LR): En 2012.

RA: ¿Cómo ve la marcha del mercado de seguros?

LR: En crecimiento, con dificultades.

RA: ¿Qué cosa diría que lo caracteriza o sería muy suya?

LR: La buena atención y el buen asesoramiento.

RA: ¿Qué adjetivo crees que te describe mejor?

LR: Laburante.

*RA: Si Su vida fuera una película,
¿cómo se titularía?*

LR: El optimista.

RA: ¿Cuál es el suceso de su niñez o adolescencia que más recuerda y por qué?

LR: Los lindos momentos,

juegos y aventuras con mi primo.

RA: ¿Qué es lo que más valora de su trabajo como PAS?

LR: Poder conocer gente.

RA: ¿Qué es lo peor de la elevada inflación?

LR: El castigo al más pobre.

RA: ¿Qué opina del fraude en el seguro?

LR: Viveza criolla.

RA: ¿Qué hay que hacer para incrementar la conciencia aseguradora?

LR: Explicar el concepto solidario del seguro.

RA: ¿Qué diferencia encuentra entre los productores jóvenes y aquellos más maduros, más experimentados, con varias décadas de experiencia?

LR: El asesoramiento técnico.

El más joven va más a lo legal. Los más maduros tienen cierta resistencia a lo digital.

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

LR: Contador Público, como efectivamente soy.

RA: ¿Cuál es su hobby o pasatiempo preferido?

LR: La pesca con mosca.

RA: ¿Qué libro nos puede recomendar?

LR: "En Cambio", de Estanislao Bachrach.

RA: ¿Qué tipo de vacaciones son las que más le gustan?

LR: Con la naturaleza, lo más natural posible, selva, bosque.

RA: ¿Qué palabra tendríamos que usar más?

LR: Respeto.

RA: ¿En cuál otra ciudad del mundo viviría si no viviera en la ciudad en que vive?

LR: En San Martín de los Andes.

RA: ¿Cómo imagina el futuro de la profesión de Productor Asesor de Seguros?

LR: Tendiendo cada vez más al rol de asesor profesional.



*Junto a vos,
dedicados a brindar el mejor servicio.*



**SEGUROS
RIVADAVIA**



Descargá nuestra
aplicación.



0810 999 3200

www.seguosrivadavia.com

Nº de inscripción en SSN
0222

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

 **SSN** SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

40° ANIVERSARIO DE ADIRA, ASEGURADORAS DEL INTERIOR DE LA REPÚBLICA ARGENTINA

EL 5 DE AGOSTO, ADIRA CELEBRÓ SU 40° ANIVERSARIO. DESDE FAPASA, SALUDAMOS A LA ENTIDAD Y A TODAS SUS AFILIADAS, Y PUBLICAMOS UN ARTÍCULO ELABORADO POR LA CÁMARA A PROPÓSITO DE ESTE GRAN ACONTECIMIENTO.

CUARENTA AÑOS PROMOVIENDO LA CULTURA ASEGURADORA

El 5 de agosto de 1981 un pequeño grupo de aseguradoras del interior del país daban forma a “ADIRA” -Aseguradoras del Interior de la República Argentina-.

El objetivo de esta cámara empresarial era contribuir con el desarrollo del sector asegurador en particular y de la sociedad en general a través del diálogo, el consenso y el trabajo en equipo.

Cuarenta años después, sigue vigente su legado, y a través de ella sus representantes tienen la misión de fortalecer al sector asegurador en general con una perspectiva federal y desde su sede en Rosario, provincia de Santa Fe.

En la actualidad, las empresas asociadas a ADIRA representan más del 25% de la producción del mercado argentino y el 60% del seguro agrícola. Sus socios son Grupo Asegurador Sancor, Grupo Asegurador La Segunda, Grupo Asegurador San Cristóbal, Cooperación

Seguros, Previnca SA, Asociación Mutual Dan, NSA y Segurometal.

La entidad está integrada por compañías del interior del país y de capitales nacionales con una trayectoria promedio de 80 años. Sus miembros tienen su génesis vinculada al cooperativismo y mutualismo, lo que les permite contar con mucha presencia territorial, siempre en sintonía con las comunidades en las que se encuentran.

En los tiempos que corren, en los que todo se acelera y cambia vertiginosamente, es tranquilizador tener un respaldo que nos cubra de los imprevistos.

Por eso acercar el seguro a la sociedad es clave. Trabajar para la construcción de una verdadera cultura aseguradora es el leitmotiv de las compañías que integran la cámara “Aseguradoras del Interior de la República Argentina” (ADIRA).

Dentro de los objetivos planteados para el trabajo a desarrollar en el marco de su 40° aniversario tiene que ver con promover a nivel nacional la construcción de una cul-



“EN LOS TIEMPOS QUE CORREN,
EN LOS QUE TODO SE ACELERA Y
CAMBIA VERTIGINOSAMENTE, ES
TRANQUILIZADOR TENER UN RESPALDO
QUE NOS CUBRA DE LOS IMPREVISTOS.”

tura aseguradora, una cultura de la confianza, que es la esencia del seguro y es una característica que históricamente se destaca en las cooperativas y mutuales que la integran.

Es así que, las compañías asociadas están convencidas de que hoy más que nunca es necesario alejarse de los tecnicismos y hablar con los ciudadanos, con los clientes, de forma llana y sencilla para que prime la confianza y se comprenda la verdadera importancia de contar con una cobertura.

«Crear cultura aseguradora es generar conocimiento sobre el rol de los seguros en la sociedad. Es difundir y concientizar sobre la importancia de tomar los seguros adecuados.

Es generar la confianza suficiente en la comunidad para que elijan

contratar los seguros que les permitirán transferir sus riesgos a las aseguradoras, y así estar cubiertos ante esos no deseados pero posibles eventos, resguardando su patrimonio o bien facilitando la continuidad educativa o laboral, por ejemplo», subrayó Juan Carlos Mosquera, presidente de ADIRA.

Además, destacó que “se trata de una actividad fundada en el principio de solidaridad, y como tal tiene fuertes vínculos con la cultura de la previsión y la prevención, contribuyendo así también al desarrollo social».

Por eso «la creación de la cultura aseguradora es un objetivo que debe perseguir la industria en su conjunto, para una evolución armónica de las actividades productivas y económicas en general».

Desde esta entidad, sus integran-

tes están convencidos de la importancia de trabajar entre todos los actores de la cadena (aseguradoras, productores asesores, Estado, etc.), para visibilizar la relevancia y conveniencia de que las personas o empresas cuenten con un seguro para protegerse de los riesgos a los que están expuestos a diario.

Y que de producirse ese hecho, y habiendo tenido previsibilidad, pueda contar con un recurso que le permita salir de esa situación crítica.

El desafío es continuar desarrollando una auténtica tarea docente en forma permanente, con vistas a construir una cultura preventiva en la sociedad para que se comprenda que el seguro es un aliado estratégico que nos acompaña en todos los órdenes de la vida y de los negocios.

RESOLUCIÓN SSN 595: LAS ASEGURADORAS TIENEN QUE PEDIR AUTORIZACIÓN PARA TRANSFERENCIA DE ACCIONES Y APORTES DE CAPITAL



Después de la normativa que incrementó los capitales por ramas (Resolución 545, de principios del mes de julio) la SSN emitió una normativa que establece que de ahora en más, las aseguradoras deberán solicitar autorización para

realizar transferencias de acciones y aportes de capital. Hasta ahora, las aseguradoras podían realizar tales movimientos y luego simplemente informar a la SSN al respecto.

Previo al perfeccionamiento de un aporte de capital o aporte irrevocable para futura suscripción de acciones, la entidad deberá remitir a la Superintendencia de Seguros de la Nación, los motivos por los que se efectuarán los aportes de capital y la nómina detallada de los aportantes y monto de cada uno de ellos.

Hasta tanto esta Superintendencia de Seguros de la Nación se expida, no podrá tener lugar la aceptación de los aportes por parte del Órgano de Administración.

Y antes de una transferencia de acciones, la Compañía deberá remitir a la SSN, características de la operación, cantidad de acciones, clase, votos, entre otros datos. Hasta que el organismo de control no lo autorice, no podrá tener lugar la tradición de las acciones a los adquirentes.

PREVENCIÓN ART LANZA UNA CAMPAÑA POR SUS 25 AÑOS

Prevención ART se encuentra celebrando su 25° Aniversario. “*Haciendo honor a nuestro nombre, en estos 25 años logramos prevenir una gran cantidad de accidentes y enfermedades profesionales. La tasa de accidentabilidad (cantidad de accidentes por cada 100 trabajadores asegurados) tuvo una disminución constante a lo largo del tiempo, se redujo a menos de la mitad (11,0% en 1996 a 4,6% en 2021). Además, gracias a todo ese trabajo pre-*

ventivo, también logramos reducir la tasa de mortalidad en un 81%”, detalló el Gerente General, Guillermo Davi. Prevención ART no es ajena a la transformación digital que vive el mercado.

De hecho, uno de sus últimos desarrollos tecnológicos ha sido Kine Mobile, una innovadora herramienta que permite llevar adelante tratamientos de rehabilitación de trabaja-

dores accidentados de manera virtual, complementando el trabajo realizado presencialmente en sus Centros Médicos Laborales.

En la misma línea, realizó una renovación completa de su sitio de autogestión PreveNET, orientado a satisfacer necesidades manifiestas de los clientes y con múltiples funcionalidades que permiten gestionar todos los trámites online.

MARCHA ATRÁS CON LA FUSIÓN DE AON/WILLIS TOWERS WATSON

Dado que el Departamento de Justicia de los Estados Unidos solicitó su bloqueo, Aon y Willis Towers Watson informaron que cancelan

la fusión que tenían prevista por un valor estimado en 30.000 millones de dólares. La operación fue anunciada en marzo 2020. Aon pagará

una indemnización de 1.000 millones de dólares a Willis Towers Watson por la imposibilidad de completar el acuerdo.

LOS ALTOS TRIBUNALES DE SANTA FE, SAN LUIS Y JUJUY RATIFICAN CON SUS FALLOS EL USO DEL BAREMO DE LA NUEVA LEY DE RIESGOS DEL TRABAJO

La Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo informó que tres Cortes Provinciales dieron importantes pasos en materia de Riesgos del Trabajo. Dos de ellas, Santa Fe y San Luis, respecto de la aplicación del Baremo de Ley y la tercera, Jujuy, con una ejemplar nulidad de sentencia y condena en costas a los jueces.

El caso de la provincia de Santa Fe constituye un espaldarazo de la Corte

a la adhesión a la Ley Nacional 27.348 que entró en vigencia en su territorio el pasado 3 de mayo. Se trata de la convalidación del Baremo del Dec. 659/96 incorporado al texto legal.

El caso de provincia de San Luis, adquiere una relevancia adicional, por tratarse de una jurisdicción que si bien aún no adhirió a la Ley Nacional 27.348, la Corte provincial recepta la aplicación obligatoria del Baremo del

Dec. 659/96 ya incorporado al texto legal por la Ley 26.773, siguiendo la doctrina de los casos “Ledesma” y “Ferro” de la Corte Suprema de Justicia de la Nación.

Y el Superior Tribunal de Justicia de Jujuy declaró la nulidad de una sentencia condenatoria contra una ART porque se había tomado como base de la misma una incapacidad que no había sido determinada.



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

EN JULIO 2021, SE PATENTARON MENOS AUTOS Y MOTOS QUE EN JUNIO



Así lo indica el informe publicado por SIOMAA (Sistema de Información Online del Mercado Automotor de Argentina).

Pero si lo comparamos con el año pasado, las altas de nuevas Motos aumentaron 25% y las de Automotores

6% respecto a Julio 2020.

En julio 2021 se patentaron 32.338 autos contra 38.234 en el anterior mes de junio (-15,4%). En cuanto a las motos, en junio se patentaron 30.143 unidades contra 29.323 en julio de 2021 (-2,7%).

SEGUROS RIVADAVIA TRASLADÓ SU CENTRO DE ATENCIÓN DE ROSARIO



La Aseguradora reabrió sus puertas en las instalaciones de una nueva sucursal santafecina en la ciudad de Rosario. Con más de 50 años de presencia en la localidad y comprometida por preservar el patrimonio rosarino, Seguros Rivadavia inauguró su oficina comercial ubicada en la planta baja del edificio situado en Avenida Eva Perón 5036. El local ofrece un ambiente cómodo y propicio para la realización de trámites y diligencias. Continuando con la adopción de rigurosos proto-

colos predefinidos para resguardar la salud de todo su público, por el momento, permanecerá suspendida la atención presencial y sólo será posible realizar operaciones de forma virtual.

La Aseguradora incorporó un nuevo canal de consultas vía whatsapp a través de las líneas 0341-691-5351 y 0341-691-9442. La atención continuará siendo de lunes a viernes, de 9 a 16 horas, y con una guardia mínima de personal.

ZURICH, SANCOR Y PRUDENTIAL LIDERAN EL RANKING DE PRODUCCIÓN DE SEGUROS DE VIDA DE PERSONAS A MARZO DE 2021

Con relación al mismo período de 2020, a marzo del corriente año, los Seguros de Personas en la Argentina mantuvieron prácticamente inalterada su participación en el conjunto de la producción de seguros: 15,8%. Así se desprende del informe publicado por Russell Bedford Argentina sobre la situación del mercado de seguros de personas al 31 de marzo de 2021.

En los 9 meses que transcurrieron en-

tre julio 2020 y marzo 2021, el Ramo Seguros de Vida Colectivo (el de mayor volumen) alcanzó un volumen de prima emitida de \$ 39 mil millones. Le sigue el ramo Seguro de Vida Individual, cuya prima fue de casi \$ 30 mil millones. Este ramo creció 72% con relación a marzo 2020. Los Seguros de Acciones Personales también crecieron fuerte (42% interanual), totalizando una prima de \$ 14 mil millones. Los Seguros de Retiro emitieron primas

por 9,8 miles de millones de pesos

Las tres aseguradoras de mayor producción en Seguros de Personas (Vida, Retiro, Salud, Sepelio y AP) son: Zurich (11% de participación del mercado), Sancor (participación de 6%) y Prudential (otro 6%). Metlife, que recientemente se vendió al grupo empresario controlante de Orígenes, tiene 4% de participación de mercado y está en 5to puesto del ranking.

LA SSN DE ARGENTINA AUSPICIA LA I CUMBRE IBEROAMERICANA-EL SEGURO EN LA AGENDA 2030



LA ALIANZA DEL SEGURO AGENDA 2030

Por una sociedad saludable, justa y sostenible

La Superintendencia de Seguros de la Nación de Argentina ha aprobado, en su resolución 2021-552-APN-SSN#MEC, conceder el auspicio institucional a la I Cumbre Iberoamericana-El Seguro en la Agenda 2030 que se celebrará, en formato online, del 20 al 24 de septiembre de 2021. El auspicio de la SSN da un nuevo e importante respaldo institucional a la iniciativa impulsada por la Alianza del Seguro que se celebrará, de forma periódica, hasta 2030.

La SSN es el organismo de control de toda la actividad aseguradora en la Argentina y miembro de la IAIS (International Association of Insurance Supervisors) que, dentro de sus objetivos, procura la estabilidad de los mercados y la protección del consumidor de seguros.

La I Cumbre Iberoamericana-El Seguro en la Agenda 2030 suma el auspicio de la SSN al apoyo de las Cámaras empresariales del sector, tales como: Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS); Aseguradores del Interior de la República Argentina (ADIRA); Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina (AVIRA); Asociación de Aseguradores Argentinos (ADEAA); Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (UART); Federación de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de Argentina (FAPASA); Asociación Argentina de Liquidadores y Peritos de Seguros (AALPS); Asociación de Administradores de Riesgos de la República Argentina (ADA-

RA); Asociación Internacional de Derecho de Seguros (AIDA), y entidades como: Foro Ejecutivo de Mujeres en Seguros (FEMS); Fundación Liderazgos y Organizaciones Responsables (FLOR); RedMES[Mujeres en Seguros y Fundación Argentina de Ergonomía (FADE), además del patrocinio de importantes compañías y brokers, en la amplia representación del sector asegurador de la Argentina en el Consejo Iberoamericano, del que ya forman parte más de sesenta entidades, organizaciones y empresas vinculadas al mundo asegurador de Iberoamérica.

El propósito de la Alianza del Seguro, que promueve la I Cumbre Iberoamericana-El Seguro en la Agenda 2030, es impulsar la integración de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU en las estrategias del sector asegurador y cocrear, debatir y definir cómo dar respuesta al cumplimiento de dichos objetivos asumiendo, el Seguro, el papel que le corresponde: ser el garante de un futuro mejor.

LA I CUMBRE IBEROAMERICANA

La I Cumbre Iberoamericana se celebrará en formato online del 20 al 24 de septiembre y contará con la participación de 100 ponentes internacionales -50 hombres y 50 mujeres-. La información actualizada y la posibilidad de inscribirse se puede formalizar en www.alianzadelseguro.org

ACCIDENTES DE TRÁNSITO: EL 60% SE PRODUCE POR LAS DISTRACCIONES DE LOS CONDUCTORES



La Asociación Argentina de Compañías de Seguros concientiza sobre la importancia de evitar el uso del celular mientras se conduce.

Cada año los accidentes de tránsito provocan casi 1,3 millones de muertos y 50 millones de heridos. El error humano es el principal factor de siniestralidad vial y en ese contexto, las distracciones son sus causas fundamentales. Dentro de ellas,

el celular es una de las principales.

En el marco de su campaña "Evitar accidentes está en nuestras manos", la AACCS lanza el tercer eje con el objetivo de concientizar sobre el uso del celular.

Según la OMS, el uso del teléfono celular hace que el conductor desvíe la mirada de la carretera, quite las manos del volante y aparte su men-

te de la carretera y de la situación existente.

Es precisamente ese tipo de distracción, conocida como distracción cognitiva, la que tiene mayores consecuencias en el comportamiento del conductor.

De esta manera, es difícil que una persona realice las tareas principales, esenciales para la conducción segura de un vehículo, cuando está llevando a cabo una tarea secundaria, por ejemplo utilizar el teléfono celular. Como resultado, la conducción se deteriora debido a la distracción.

Un auto que circula a 120 km/h recorre unos 35 metros por segundo. Si se lee un mensaje de texto durante solo 5 segundos, estará manejando 175 metros sin prestar atención en el camino.

RUS LOGRÓ EL 1º PUESTO EN LA CATEGORÍA C DEL CONCURSO NACIONAL DE LUCHA CONTRA EL FRAUDE

Río Uruguay Seguros (RUS) obtuvo el 1º puesto en la categoría C «Sin siniestro» en el Concurso Nacional de Lucha Contra el Fraude en el mercado asegurador organizado por Cesvi Argentina.

El certamen se realizó el 16 de julio, vía Zoom, con el fin de reconocer el trabajo de las aseguradoras en materia de prevención y detección del fraude. La categoría C) Suscripción o sin siniestro, se refiere a potenciales ca-

sos de fraude detectados en la etapa de suscripción, o casos en los que se detectó un intento de fraude con la póliza ya emitida -sin denuncia de siniestro- que implicaron el rechazo de la propuesta o la baja de la póliza en cualquiera de los ramos.

Facundo Loza, perteneciente al subproceso de Análisis y Detección de Fraude de RUS, participó de esta iniciativa presentando el caso «Hay una voz en el teléfono».

Los criterios que utilizó el jurado para evaluar a los competidores fueron: el ingenio demostrado para resolver el caso, el rigor en la investigación, la importancia de las pruebas obtenidas, el impacto económico y social, la cooperación de compañías involucradas en el caso, las denuncias realizadas ante la justicia u otros órganos de control y las mejoras en los procedimientos para prevenir futuros intentos de fraude.

RUS es la primera aseguradora del país

en vender seguros para celulares 100% virtual a través de los **Productores Asesores de Seguros.**



Segurocell



FUNDACIÓN GRUPO SANCOR SEGUROS PARTICIPÓ DEL 1º CONGRESO INTERNACIONAL DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA



El propósito de este Congreso (organizado por el Ministerio de Industria, Comercio y Minería, y el Ministerio de Educación de la provincia de Córdoba) ha sido generar espacios para reflexionar y debatir en torno al abordaje de prácticas innovadoras que pro-

mueven la construcción colectiva, solidaria y democrática de conocimiento científico y transformador de alto impacto socioeducativo, sociocultural y sociocomunitario, activando las relaciones interdisciplinarias de colaboración entre sectores de estudio, epistemológi-

camente diferenciados y funcionalmente convergentes con los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

El Gerente de la Fundación, CP Javier Di Biase y la Presidente de la Federación de Cooperativas Escolares de Sunchales (Fe.Coop.E.S.), alumna Luisina Milanese, disertaron en la mesa “Innovación educativa: cooperativismo y mutualismo escolar”.

En las diversas mesas participaron otros expositores desde Argentina, Brasil, Colombia, Italia, México, Paraguay, y República Checa.

RUS Y LIGATO DONARON BICICLETAS ADAPTADAS A LA FUNDACIÓN JEAN MAGGI



El 12 de julio, en las instalaciones de Eos Distrito Deportivo, de la ciudad de Río Ceballos, Córdoba, Río Uruguay Seguros (RUS) junto al piloto de rally Marcos Ligato y su familia, donaron bicicletas adaptadas a la Fundación Jean Maggi.

La Fundación Jean Maggi es una organización privada sin fines de lucro creada para ayudar, a través del deporte, a niñas y niños con discapacidad motriz.

Para tal fin, recauda dinero para realizar acciones solidarias y com-

prar material deportivo para que las personas con discapacidad puedan desarrollarse deportiva, personal y socialmente.

Actualmente y con esta donación, cuenta con 40 bicis para que niñas y niños puedan ponerse en movimiento, gracias al compromiso y la solidaridad de RUS y de otras empresas e instituciones.

En representación de RUS estuvieron presentes durante esta donación Gustavo Carnero y Alberto Vaena.



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

EL PAPEL DEL PAS, MÁS ACTUAL QUE NUNCA

EN SU EDICIÓN DE AGOSTO 2021, LA REVISTA MERCADO ASEGURADOR ENTREVISTÓ A LA PRESIDENTE DE FAPASA, AGUSTINA DECARRE.



DECARRE: “DESDE LA FEDERACIÓN PENSAMOS EN HERRAMIENTAS PARA LOS PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS CON LAS QUE PODEMOS MARCAR LA DIFERENCIA E IMPULSARNOS AL FUTURO DE LA INTERMEDIACIÓN”.

Mercado Asegurador dialogó con Agustina Decarre, Presidente de la Federación de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de la Argentina (FAPASA) respecto a la situación de los Productores Asesores de Seguros en las distintas zonas del país. “A partir de marzo de 2020 el productor fue adaptando su actividad, con variantes relacionadas a las distintas medidas de aislamiento llevadas a cabo en cada provincia de la Argentina –destacó Decarre-.

En algunas jurisdicciones los confinamientos fueron más duros y más prolongados, como en el caso de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y el área metropolitana que incluye a 40 municipios de la provincia de Buenos Aires. En total se trata de un área de entre 15 y 16 millones de habitantes.

En localidades con menor cantidad y densidad poblacional del país se ha logrado un retorno a las actividades presenciales más rápido, aunque no completamente. Todavía hay restricciones a ciertas actividades, aforos reducidos para restaurantes y otros espacios cerrados, y comienza

la amenaza de la variante Delta del virus.

En todos los casos destacamos la capacidad de respuesta que tuvo el Productor Asesor de Seguros (PAS) y la recepción en los asegurados que siguieron fieles al canal. Algunas actividades regionales fueron muy golpeadas como el turismo y la gastronomía. Y el PAS ‘sufre’ esta situación igual que sus clientes. De todos modos, y desde el punto de vista operativo, la actividad aseguradora se pudo adaptar a las nuevas condiciones laborales”.

Tecnología

Decarre también analizó el uso de la tecnología en la intermediación de seguros, y los desafíos que se imponen en el futuro en esta materia. Al respecto, señaló: “La tecnología es una aliada del PAS. En algunos lugares del país, el desarrollo de herramientas tecnológicas choca contra la débil infraestructura de conectividad. En este campo sabemos que no se avanzará de la noche a la mañana.

Pero quiero ser clara en esto: ana-

lizamos de manera diferente las herramientas tecnológicas y los canales o medios de comunicación. El PAS se ha actualizado en el uso de herramientas tecnológicas, en su relación con las Compañías, en la administración de su oficina. Pero estas herramientas no son determinantes para que el PAS pueda llevar adelante su labor de asesoramiento profesional.

En este último aspecto, son muy importantes los canales de comunicación. En ellos se apoya el productor para llegar al cliente de distintas formas.

Antes era de forma personal o en papel, y hoy hay que llegar en una entrevista virtual. La gran mayoría de los productores de distintos lugares y edades, tuvo la capacidad de utilizar la tecnología para seguir estando cerca. Es un desafío seguir pensando en la adaptación del cliente a esta nueva forma de vincularse y de consumir determinados servicios”.

Además, sumó: “Desde FAPASA estamos trabajando en proyectos que vinculan la pata de comercialización con la de tecnología y el contacto con el cliente, todo en una misma herramienta, una aplicación. Estamos desarrollando esta solución tecnológica puesta a disposición del productor. De esta manera, la Federación está pensando en una respuesta colectiva a problemas individuales. Será una herramienta puesta a disposición de las asociaciones y a través de éstas a los productores”.

Capacitación

Referido a la capacitación que brinda FAPASA, Decarre nos explicó cómo se orienta en los desafíos futuros del PAS: “Hemos realizado una encuesta, respondida por colegas de distintos rincones del país. Siempre teniendo como prioridad el carácter federal de FAPASA, y considerando las distintas realidades regionales. Desarrollamos una encuesta que nos brindó valiosa información sobre los temas técnicos que preocupan a los PAS, y sus requerimientos de conocimiento en otras habilidades.

Así, estamos diseñando programas de formación específica, pensando en las distintas formas de prepararse con modalidades virtuales. La tecnología es una aliada para la capacitación, y una solución para aquellos que quieren formarse desde su domicilio, y en función de esto, estamos planificando capacitaciones específicas y especializaciones en temas técnicos.

También tenemos en cuenta que existen distintos grupos de PAS con distinto nivel de experiencia y formación. Para cada grupo ofreceremos algo distinto.

Una capacitación inicial en un determinado ramo para algunos y para otros productores con más experiencia en la actividad o con formación previa, un nivel superior donde se destaque un análisis más pormenorizado de cada tema, técnico o no técnico, como la comunicación, el liderazgo, resolución de conflictos,

planificación financiera, impositiva, tecnología, o marketing.

Pensamos en una capacitación amplia, abierta, en línea con lo que necesita el PAS para competir en distintos escenarios”.

Mercado Libre

A continuación, Decarre se refirió a los cuestionamientos de FAPASA a la solicitud de operar como Agente Institorio de parte de la empresa Mercado Libre. Enfática, señaló: “No podemos hablar de profesionalizar al productor para que brinde un mejor asesoramiento y después pensar que un seguro se puede vender a través de Mercado Libre. No estamos en contra de la tecnología, pero la queremos aplicada al sector, al asesoramiento, con la participación de los productores, sus organizaciones, los brokers. Se deben respetar los canales que están habilitados para el asesoramiento en contratos de seguro.

Pensar en vender a través de Mercado Libre sin asesoramiento, sin que exista el valor agregado que tiene el productor, nos parece muy perjudicial para los asegurados y para la institución aseguradora. Estamos en contra.

Y hay un agravante. Mercado Libre está permitiendo que se ofrezcan seguros por parte de personas que no informan si son PAS o no; y en segundo lugar, se está utilizando esa plataforma para la venta de seguros cuando la legislación prohíbe expresamente el ofrecimiento de seguros

por parte de personas y/o empresas no habilitadas a tal fin. Además, Mercado Libre recibe una comisión por dichas ventas, con lo cual está formando parte de esa cadena de comercialización. No cualquiera puede vender seguros en la Argentina. Solamente los PAS, los Agentes Institorios, y las aseguradoras en forma directa. Mercado Libre no cumple con ninguno de esos requisitos”.

FAPASA presentó una denuncia formal ante la SSN, solicitando la inhabilitación absoluta de ML para obtener el permiso por estar violando ya la normativa vigente.

“La denuncia está presentada en la Superintendencia de Seguros. Se está tramitando. También hicimos una presentación ante el Ministerio de Economía porque entendemos que dicho organismo tiene que estar informado de lo que pasa, dado que

“DESDE FAPASA ESTAMOS TRABAJANDO EN PROYECTOS QUE VINCULAN LA PATA DE COMERCIALIZACIÓN CON LA DE TECNOLOGÍA Y EL CONTACTO CON EL CLIENTE, TODO EN UNA MISMA HERRAMIENTA, UNA APLICACIÓN. ESTAMOS DESARROLLANDO ESTA SOLUCIÓN TECNOLÓGICA PUESTA A DISPOSICIÓN DEL PRODUCTOR. DE ESTA MANERA, LA FEDERACIÓN ESTÁ PENSANDO EN UNA RESPUESTA COLECTIVA A PROBLEMAS INDIVIDUALES.”

Mercado Libre es un actor sumamente importante en el mercado argentino”, indicó Decarre.

Trabajo colaborativo

Para finalizar, la Presidente de FAPASA hizo referencia al trabajo político de la asociación con las cámaras del sector y con la Superintendencia: “Con las cámaras este año, tuvimos mucho trabajo, específicamente pensando en proyectos de cultura aseguradora, de

posicionamiento del productor, con las compañías que trabajan en forma mayoritaria con productores.

También estamos analizando programas de capacitación específica y del desarrollo de herramientas para el productor. Son temas que nos ocupan a todos los que trabajamos en esta actividad y que a medida que los vayamos concretando van a ir sumando valor.

Con el organismo de control de la actividad nos vinculamos periódicamente, a través de temas específicos de nuestra función y también a través de las Mesas de Trabajo que coordina la SSN. Solo trabajando juntos vamos a cambiar para bien la realidad de nuestra actividad y poder cumplir el objetivo social y económico que tiene el Seguro”.

Aníbal Cejas



Horacio Lachman
Horacio Levy

Con
Patricio Dunckel
Sebastián Silva

TODO
RIESGO
en televisión
Usted sigue estando seguro

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

METRO

Viernes - 23:30 hs.

También puede vernos en www.todoriesgotv.com.ar

Cumplimos 25 años
cuidando a tu gente,
25 años cuidando
a tu empresa.

Prevención ART²⁵ de SANCOR SEGUROS

25 AÑOS



LA UTILIDAD DE LOS INDICADORES DE MERCADO PARA EL PAS



A PROPÓSITO DE LA PUESTA EN MARCHA DEL SEGUNDO MÓDULO DE CAPACITACIÓN E-LEARNING DEL AÑO, SOBRE “ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ÍNDICES DEL MERCADO”, QUE DEBE CURSARSE ENTRE EL 15 DE AGOSTO Y EL 15 DE DICIEMBRE DE ESTE AÑO, SOLICITAMOS AL ABOGADO, PAS Y DOCENTE DEL CENTRO FEDERAL DE CAPACITACIÓN DE FAPASA, DR. FERNANDO MC LOUGHLIN, UNA PERSPECTIVA SOBRE EL TEMA QUE TITULA ESTE ARTÍCULO.

En los años 70 el comediante norteamericano Mel Brooks escribió, y dirigió, *“El misterio de las doce sillas”*, una película basada en la novela de los escritores rusos Lf y Petrov que satirizaba la vida en Rusia luego de la revolución que dio lugar a la creación de la Unión Soviética. Para esta comedia el propio Brooks escribió la música y letra de la banda de sonido que incluía una canción llamada “Espera lo mejor, pero prepárate para lo peor”.

Creo que hay pocas frases que sintetizan mejor la función de la industria aseguradora y, por ende, el objeto del asesoramiento del PAS. El asegurado quiere, y debe, enfrentar la vida esperando lo mejor pero confiando que podrá contar con el respaldo de un seguro en caso de que ocurra lo peor. Brindar las soluciones que necesite el asegurado ante lo peor es la función de la aseguradora.

NO SÓLO HAY QUE QUERER SINO TAMBIÉN PODER

La actividad aseguradora tiene cientos de años de evolución. A través de los muchos años que viene ofreciendo sus servicios a la sociedad ha aprendido que asegurar no es una actividad de azar sino una ciencia basada en el conocimiento de los

riesgos y de la probabilidad de ocurrencia de los siniestros.

Un buen asegurador no debe ser ni generoso ni mezquino sino justo. Para asegurar se debe recaudar la prima correcta, asumir solo los riesgos correctos, administrar eficientemente el fondo formado con las primas recaudadas y, finalmente, pagar bien los siniestros. La buena aseguradora no sólo es aquella que tiene la vocación, y la amigable voluntad comercial, de ser la solución para sus asegurados en caso de siniestro, sino que debe ser solvente y bien administrada.

El problema de un asesor de seguros es que muchas veces no le es fácil saber qué aseguradora es solvente, y está bien administrada, solamente mirando desde la calle el tamaño del edificio que ocupa o lo creativo que sean en sus campañas de publicidad. Se necesitan otras herramientas para poder evaluar la solidez de una aseguradora.

OBLIGACIÓN DEL PAS

En los Estados Unidos los brokers y agentes están sujetos a una creciente obligación legal de colocar los negocios en entidades solventes, lo que implicaría que

deben tener acceso a esa información para poder desempeñar con responsabilidad su función. En el artículo 10 inc. c) de la Ley 22.400 se establece que los Productores Asesores de Seguros tienen la función, y el deber, de "...asesorar al asegurado a los fines de la más adecuada cobertura."

Este asesoramiento incluye claramente la identificación de los riesgos a los que está expuesto el asegurado y, desde ya, el ofrecimiento de la cobertura disponible en el mercado asegurador para dicho riesgo.

Pero el concepto del ofrecimiento de la adecuada cobertura no puede ser tan amplio como para obligar al PAS a garantizar la solvencia de la aseguradora que cubrirá los riesgos pues, de otra manera, el PAS estaría asumiendo un rol que no le es propio pues este es el rol de la Superintendencia de Seguros de la Nación como organismo de control de la industria aseguradora.

Sólo esa Superintendencia puede determinar qué aseguradora está en condiciones de cubrir los diferentes riesgos para los que ha sido autorizada y bajo qué condiciones contractuales hacerlo.

Pero esto no significa que el PAS no debe ser diligente en el asesoramiento a los asegurados y tomar conocimientos de las herramientas de diagnóstico de la situación de las aseguradoras que la Superintendencia pone a disposición de todo aquel que quiera acceder a ellas.

INDICADORES DEL MERCADO

En 1999 se dictó la Resolución N° 27.198 a través de la cual comunicó a la plaza aseguradora cuáles eran los indicadores "de alerta temprana" que se tendrían en cuenta para la evaluación de la operatoria de las entidades y que los resultados de estos indicadores en cada entidad serían tomados en consideración para elaborar los planes de inspección y, en su caso, se podrían ordenar medidas precautorias.

A partir de allí se han modificado a través de sucesivas resoluciones actualizando estos indicadores mediante los cuales se muestran diversas facetas de cada una de las compañías, tanto con relación a su solvencia y patrimonio, como en los aspectos que muestran el estado de la gestión financiera, técnica y administrativa.

Los actuales indicadores cubren una amplia variedad de aspectos, desde cifras absolutas o relativas que muestran la importancia de cada aseguradora en determinados rubros (por ejemplo, porcentaje de la producción y cantidad de juicios), hasta relaciones simples o compuestas elaboradas con dos o más cuentas de sus balances. Los Indicadores han sido separados en tres grupos: Generales, Patrimoniales y Financieros, y de Gestión.

UTILIZACIÓN DE LOS INDICADORES

Analizar los indicadores no es algo muy fácil. Se necesita de cierta capa-

citación en temas contables, y de administración de empresa, sumada a la propia experiencia en el mercado del PAS para poder sacar conclusiones interesantes al observar las variaciones significativas en estos indicadores.

No nos olvidemos que estos indicadores fueron creados, originalmente, como herramientas de "detección temprana" de dificultades en una aseguradora y para ser utilizados por el organismo de control. Augurar el destino de algo tan dinámico como lo es una aseguradora no puede ser algo simple. Por eso, a los fines de analizar este tipo de indicadores, debe tenerse presente que los mismos no son más que indicadores, y como tales dan una orientación sobre la situación de las empresas en determinados puntos de su operatoria, y deben ser usados, junto con otras herramientas, a los fines de efectuar análisis sobre las mismas.

Los indicadores se elaboran sobre la base de estados contables auditados, es decir que reflejen realmente la situación patrimonial de las aseguradoras y los compromisos asumidos por los contratos celebrados, teniendo en cuenta la naturaleza del riesgo. Para que sean eficientes consideran las variables significativas de cada mercado y la ponderación de los valores de referencia que toman en cuenta la evolución de esos indicadores en aquellas entidades aseguradoras que han caído en insolvencia en el pasado.

Pero quizás la más importante para el PAS es que debe tenerse presente

que no constituyen en sí mismos una herramienta para detectar posibles insolvencias. Son un indicador más que debe ponderar el regulador o cualquier analista del mercado, con el fin de tomar decisiones respecto de determinada aseguradora.

Los criterios para determinar qué rangos son considerados normales y cuáles no, están basados en la experiencia reciente de entidades que fueron insolventes y que pueden no ser válidos para situaciones futuras en diferentes períodos económicos. Por la naturaleza dinámica de los seguros de ramos elementales, los ratios deben ser revisados anualmente o cuando se crea necesario.

¿ES NECESARIO PUBLICAR INDICADORES?

En su página de internet la propia Superintendencia de Seguros nos informa que es su compromiso suministrar toda la información disponible sobre las aseguradoras habilitadas "... de modo que cada usuario pueda tomar las decisiones que considere más convenientes al contratar sus seguros. Parte de esa información son los "Indicadores".

La necesidad de dar transparencia al mercado parece que es determinante al momento de decidir informar públicamente la situación de cada aseguradora. Pero la realidad es que los simples asegurados rara vez los leen por lo que son los organizadores (brokers) y los PAS quienes más se benefician con esta publicidad de información del estado de la aseguradora.

Además, de no hacerlo la Superintendencia, similares indicadores circularían generados por entidades privadas de calificación de empresas por lo que serían públicos de todas maneras. Pero, hay quienes opinan que, si fueran un poco más confidenciales (y sólo para uso exclusivo de los Organismos de Control y de los PAS), se evitaría un potencial alto de errores en la toma de decisiones porque, en general, los asegurados pueden ver a los indicadores como absolutos, lo que crearía problemas para las compañías que el organismo de control intenta sanear, produciéndose "corridas" que imposibilitarían la viabilidad de salvataje de las mismas.

Recordemos también que los indicadores se elaboran sobre la información contable presentada periódicamente por las aseguradoras y que, finalmente, las distintas medidas que ha tomado la Superintendencia de seguros de la Nación ante situaciones deficitarias de entidades aseguradoras, entendemos que lo han sido luego de verificaciones "in situ" donde se detectaron importantes ajustes en las cifras de los estados contables de las aseguradoras.

No es el trabajo de un PAS auditar compañías de seguros ni publicar información sobre la solvencia de las distintas aseguradoras del mercado pero no cabe duda que, tal como es la tendencia en otros mercados de seguros del mundo, no es recomendable que un asesor de seguros desconozca la situación de las aseguradoras que recomienda a sus clientes. Los indicadores se publican periódicamente,

y la experiencia demuestra, que si ha hecho el ejercicio de analizar una aseguradora en alguna oportunidad le será mucho más fácil.

Nuestro negocio está basado en la máxima buena fe. Las aseguradoras operan en el mercado porque la Superintendencia garantiza que están en condiciones de operar al afirmar en su página de internet que "... todas las entidades que cumplen los requisitos fijados para operar en el mercado en los ramos que cada una tiene autorizados, se encuentran habilitadas para hacerlo.." pero también aclara que "... es el propio usuario, por sí mismo o con el asesoramiento de los Productores Asesores de Seguros habilitados, quien debe decidir con cuál de esas aseguradoras quiere contratar un seguro. La SSN no puede asesorar ni sugerir sobre las entidades aseguradoras con que pueden cubrirse determinados riesgos...".

Dicho esto, recuerde el PAS que resultará más profesional su asesoramiento al cliente si el mismo está basado en la información contable auditada de las aseguradoras utilizando, además, los indicadores aportados por la propia Superintendencia de Seguros de la Nación, que verse tentado a opinar basándose solamente en su propia percepción (siempre subjetiva) fundada en la simpatía de los empleados de la aseguradora, el tamaño del edificio, la calidad de los muebles y lo atractivo de sus acciones de publicidad. Después sólo queda, como decía Mel Brooks, esperar lo mejor pero preparados para lo peor. ■

CONSULTÁ CON TU PRODUCTOR
ASESOR DE SEGUROS

www.experta.com.ar



beeingular

*Que si los necesito,
estén*



Todo eso que querés para
el seguro de tu auto

EXPERTA
SEGUROS

AUTOS

Nº de inscripción en SSN
0880

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



SSN

SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



MADRE EM PREN DEDORA

EN UNA NUEVA ENTREGA DE NUESTRA SECCIÓN SOLIDARIDAD, ROMINA ÁVILA, FUNDADORA DE LA ONG MADRE EMPRENDEDORA, NOS AYUDA A CONOCER MÁS SOBRE EL DESAFÍO DE LA GENERACIÓN DE INGRESOS DE LAS MUJERES MADRES EN FORMA SUSTENTABLE A PARTIR DE PROFESIONALIZAR LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS.

Madre Emprendedora es una organización de la sociedad civil que trabaja en potenciar y fortalecer a mujeres madres con el objetivo de generar emprendimientos sostenibles, sustentables y escalables.

Para ello, fomentamos la implementación de programas y proyectos de impacto económico y social que posibiliten la generación de ingresos, autonomía económica y la toma de decisiones en sus iniciativas emprendedoras y en su vida.

La cultura organizacional que plantea Madre Emprendedora corresponde al impacto positivo (ambiental, social y económico). Tanto desde su constitución, administración y gestión, como así también con el trabajo que realiza con las mujeres madres que forman parte de la comunidad.

Las desigualdades entre varones y mujeres es una realidad a nivel global que atraviesa todos los ciclos de la vida. Tal como indica Naciones Unidas es imprescindible trabajar para alcanzar la igualdad de género (Objetivo de Desarrollo Sostenible Número 5), porque las mujeres representan más de la mitad de la población y por lo tanto, la mitad de su potencial que si se excluye e impide su desarrollo provoca estancamiento al progreso social. En tal sentido, es fundamental trabajar en el empoderamiento de mujeres y niñas para impulsar el crecimiento económico y promover el desarrollo social.

La plena participación de las mujeres en la fuerza de trabajo añadiría puntos porcentuales a la mayoría de las tasas de crecimiento nacional. Una mayor participación de las mujeres en la actividad laboral puede impulsar el ritmo de incremento del Producto Interno Bruto (PIB), elevar el crecimiento potencial y compensar la caída de la población económicamente activa, tal como señala un estudio de la consultora McKinsey.

Sin embargo, en el contexto actual las desigualdades de género provocan estancamiento al progreso social. En Argentina partimos del conocimiento que las mujeres madres tiene mayores dificultades en el acceso al mercado formal de trabajo con tasas de desempleo sistemáticamente superiores a la de los hombres, llegando incluso a duplicar en el segmento de jóvenes. Sumado a la posibilidad de acceder a lugares de decisión.

La discriminación salarial que explica la diferencia de remuneración por igual tarea entre varones y mujeres se encuentra alrededor del 25% promedio. Si bien 7 de cada 10 mujeres forma parte de la fuerza laboral femenina aún existe una notable sobrecarga de trabajo no remunerado, se ve reflejada en la Encuesta de Trabajo No Remunerada del INDEC (2013) donde se visibiliza que el 75% de las tareas domésticas y reproductivas son realizadas por mujeres.

El empleo informal y precarizado es uno de ellos, lo cual conlleva a mucha inestabilidad y bajos salarios, el trabajo doméstico remunerado y la actividad cuentapropista son algunos de los segmentos donde la fuerza laboral femeni-

na se encuentra más representada. (CEPAL: 2016). En este escenario consideramos que la actividad emprendedora es una posibilidad certera para potenciar las habilidades y capacidades que le permitan generación de ingresos, independencia para su sustentabilidad, autonomía económica y autonomía en la toma de decisiones.

Existe un elemento significativo que no podemos desconocer, el 35% de las mujeres a nivel mundial han sufrido violencia física y/o sexual en manos de sus parejas mayoritariamente. (ONU; 2015). Esto necesita un abordaje prioritario ya que la violencia atenta contra la salud psicofísica de las mujeres, su desarrollo personal, laboral, social y político.

Por otro lado, la participación de la mujer en la sociedad cambió a medida que incrementó su participación en el mercado laboral. Percibir ingresos no quedó solo en manos del varón (“proveedor del hogar”). Esta realidad modificó la estructura social y de las familias. En la actualidad la participación femenina en los altos mandos de las organizaciones en Argentina se refleja en un 20%. La desigualdad en las oportunidades de ascenso en las empresas se debe, en parte, por la cultura patriarcal que no empatiza con la necesidad de planificación de carrera a partir de entender la realidad personal de las colaboradoras.

Los denominados techos de cristal (limitantes que interpone el contexto), como el techo de cemento (limitantes personales), provocan el poco desarrollo de las mujeres en las organizaciones. Aunque el 60% de los graduados universitarios son mujeres, todavía es un desafío su desarrollo profesional. Esto se convierte en una de las causas por la que cada vez más mujeres comienzan a emprender su propio negocio.

Por otro lado, Madre Emprendedora a través de cada acción implementada, trabaja en el impacto que provocará la 4RI (Cuarta Revolución Industrial) y su relación con el Futuro del Trabajo. Los ejes de debate actual sobre los que se sustenta: La relación entre la automatización y el nivel de empleo, las condiciones laborales y la evolución de las brechas e inequidades en el mercado de trabajo (CIPPEC: 2018).

Usar casco, la diferencia entre vivir o morir

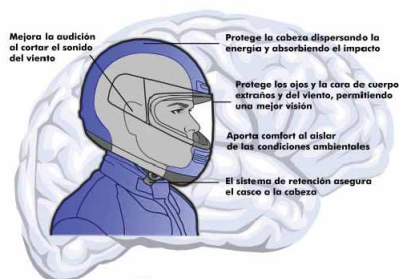
Cada año, se incrementan las víctimas fatales en siniestros en moto por el no uso del casco. Los motociclistas que no usan casco tienen mucho más alto riesgo de muerte o de sufrir lesiones permanentes en caso de un siniestro de tránsito. Los motociclistas que usan casco tienen un 73% menos de mortalidad y hasta un 85% menos de lesiones graves que los que no lo usan. Si todos los que circulan en moto y ciclomotor usaran siempre un casco homologado podrían salvarse 2.700 vidas por año de la pandemia permanente de los siniestros viales.

El mecanismo doble de las lesiones

Si el motociclista, sin casco, sufre una caída, su cabeza puede golpear contra el suelo, lo que producirá una lesión por contacto o impacto directo. Las lesiones en la cabeza pueden ser de dos tipos: abiertas, cuando se produce una fractura o penetración del cráneo que puede producir serias lesiones cerebrales; o cerradas, con lesiones que se producen cuando el cerebro se sacude dentro del cráneo. La mayoría de las lesiones cerebrales son de este último tipo.

Esto es porque el movimiento que el cuerpo traía durante la marcha sobre la moto se detendrá bruscamente, mientras el cerebro continuará moviéndose dentro del cráneo en la dirección del movimiento corporal y luego de chocar contra la pared interna del cráneo será impulsado en la dirección opuesta. Este tipo de impacto interno, puede provocar desde una lesión cerebral pequeña hasta una lesión tan grande que provoque la muerte.

Vos que tenés cerebro...



usá casco



El casco salva vidas al amortiguar los golpes y evitar heridas en la cabeza, devastadoras y discapacitantes.

La Ley Nacional de Tránsito obliga al uso de casco cuando se circula en motos o ciclomotores. Sin embargo, hay mucha gente que no lo usa. Los últimos estudios de Luchemos por la Vida procuran una mirada comparativa del uso de este importante elemento de seguridad pasiva entre los conductores de la Ciudad de Buenos Aires y sus alrededores. El uso de casco en el creciente parque de motovehículos muestra diferencias importantes entre la Capital (87%) y los municipios del GBA observados (63%). En CABA se lo utiliza un 38% más que en el conurbano. No se registraron diferencias significativas de uso entre los diferentes distritos del GBA observados. Esto debería llamar la atención de las autoridades de la provincia y locales a cargo de la seguridad vial y de las tareas de fiscalización del tránsito en general y del uso de casco en particular, con el objetivo de lograr la adhesión generalizada de los motociclistas a su uso.

La agenda mundial 2030 promovida por las Naciones Unidas, impulsa una nueva década de acciones para el Desarrollo Sostenible, que incluye el desarrollo de un “sistema



seguro de tránsito” que reduzca un 50% la mortalidad en ese tiempo. La Meta 7 del Plan para el nuevo Decenio para la Seguridad Vial 2021-2030 de la ONU está orientada a “aumentar la proporción de motociclistas que utilizan, de forma correcta, cascos certificados de alto nivel y armonizados, hasta llegar al 100 %”

Seguridad vial contra las picadas clandestinas

La Agencia Nacional de Seguridad Vial realizó un operativo antipicadas en la Avenida General Paz. Fue un trabajo en conjunto con fuerzas federales del Ministerio de Seguridad de la Nación y la Ciudad de Buenos Aires. Los conductores de los vehículos retenidos deberán ser reevaluados para determinar si son aptos para conducir.

Días pasados en horas de la noche, la Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV), organismo del Ministerio de Transporte, realizó un operativo antipicadas en la Avenida General

Paz, a la altura de Tecnópolis, tras las denuncias de las y los ciudadanos. Fue un operativo en conjunto entre Nación y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Se retuvieron 8 autos y 7 motos, y la ANSV solicitará al gobierno porteño que los conductores sean reevaluados con un examen psicofísico que determine si son aptos para conducir.

En el operativo para detectar picadas clandestinas trabajaron de manera conjunta la ANSV, Gendarmería Nacional, Policía Federal y Policía y Tránsito de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

“Es fundamental la presencia del Estado para cuidar y proteger a las familias que circulan por las calles y las rutas de nuestro país. Este tipo de conductas temerarias que sólo sirven para entretener por unos minutos a un grupo de irresponsables ya costaron muchas vidas y tenemos que ponerles un freno. Y lo estamos haciendo, trabajando en conjunto con las fuerzas federales y locales”, señaló el ministro de Transporte de la Nación, Alexis Guerrero.

“Escuchamos el reclamo de las y los ciudadanos sobre lugares puntuales en donde se realizan picadas ilegales y por eso trabajamos junto a las fuerzas federales y la Ciudad para frenar estas conductas temerarias. Siempre decimos que los controles salvan vidas y eso es lo que estamos haciendo, cuidando a las personas de la irresponsabilidad de conductores que no demuestran ningún respeto por las normas de tránsito”, dijo el director ejecutivo de la ANSV, Pablo Martínez Carignano.

Canal de denuncias para hechos de violencia vial

Desde la ANSV se encuentra habilitada una línea de WhatsApp para que las y los ciudadanos que sean testigos de picadas clandestinas y/o situaciones de violencia vial, puedan hacer la denuncia grabando el hecho y compartiendo el video al 1162070590. También pueden enviarlo a las redes sociales del organismo (@InfoSegVial) o por correo electrónico a: comunicacion@seguridadvial.gov.ar



FALLOS JUDICIALES COMENTADOS PARA SER COMENTADOS

Continuamos exponiendo en esta columna jurisprudencia de los Tribunales de Tucumán.

LAS DECISIONES, CON FUNDAMENTO.

Cámara Civil y Comercial Común - Sala 3

S/ Contratos (Ordinario)

Nro. Expte: 1819/16

Nro. Sent: 22

Fecha Sentencia 09/02/21

CONTRATO DE SEGURO: DESTRUCCIÓN TOTAL DE VEHÍCULO. RECHAZO DE COBERTURA. FALTA DE JUSTIFICACIÓN DEL RECHAZO. PROCEDE LA ACCIÓN POR CUMPLIMIENTO DE CONTRATO. . INDEMNIZACIÓN POR DAÑO PUNITIVO. PROCEDENCIA.

1) Analizando las constancias de autos, coincidimos plenamente con la sentencia cuando concluye que todos estos principios no han sido de ningún modo observados por la compañía de seguros demandada, puesto que no acompañó documentación alguna en respaldo de sus dichos (por empezar, nos referimos al expediente administrativo que invocó) que revelase los mecanismos, métodos o actos que la llevaron a declarar al actor la “no ocurrencia” del riesgo asegurado, por no haberse configurado la “destrucción total” del automóvil, ni en la etapa procesal probatoria, ofreció prueba pericial mecánica idónea que no logró producirla por razones imputables a su causa.

2) Como hemos visto, en la presente controversia la compañía de seguros determinó unilateralmente que el siniestro que afectó al vehículo del actor representó una destrucción del orden del 65,92% del valor, insuficiente para reputarla como “total” (debía ser 80%), sin especificar, ni antes, ni durante el juicio, de qué modo había arribado a

tal determinación, con el añadido de que tampoco produjo prueba de su parte acerca de la entidad del siniestro, contrario a la actividad probatoria de la actora que permitió acreditar suficientemente los presupuestos fácticos de la presente demanda. La actuación de la aseguradora, seriamente reprochable, cerró las puertas a la actora para una composición razonable de su perjuicio, obligándola a promover la presente acción judicial, todo lo cual justifica la imposición de la sanción civil prevista en la LDC.-*Dres.: Acosta - Bejas.*

Comentario

Más allá de la exigencia de la mayor diligencia y buena fe que, tradicionalmente, exigía la doctrina y jurisprudencia de Seguros, la Defensa del Consumidor ha reforzado esa obligación de disposición del proveedor (aquí el Asegurador), poniendo la obligación de brindar la información necesaria para resolver las cuestiones en cabeza quien está en mejores condiciones de hacerlo. Aquí se plantea un conflicto en que el Asegurado reclama por la Pérdida Total de su vehículo.

El Asegurador rechaza el siniestro, señalando que la pérdida se limitaba a un 65,92%, magnitud que nunca intentó fundamentar o exponer la forma en que arribaba a la misma. Tampoco ofreció en el juicio una prueba pericial que podría haber sido idónea para demostrar que su postura estaba justificada.

Esa actitud, frente a un asegurado que había acompañado elemento de prueba de su postura, está revelando que el Asegurador quería provocar que el conflicto “fuera a juicio” y ver si en algún momento lo condenaban. Es esa actitud la que mueve al Tribunal a adicionar a la indemnización del daño, otro importe en concepto de Daño Punitivo, o sea un castigo económico adicional tendiente a evitar la repetición de proceder como ese en el futuro.

UNA COSA ES UNA COSA Y LA OTRA NO ES LO MISMO



Cámara civil y comercial común - Sala 1
S/Daños y perjuicios
Nro. Expte: 2998/08
Fecha Sentencia 21/12/2020

DAÑOS Y PERJUICIO: INDEMNIZACIÓN POR INCAPACIDAD SOBREVINIENTE. BAREMO NACIONAL DE LAS ASEGURADORES DE RIESGOS DEL TRABAJO (A.RT.). SU USO NO ES OBLIGATORIO PARA EL JUEZ.

Respecto a la utilización de baremos que reclama la apelante, es sabido que los porcentajes de incapacidad establecidos en el Baremo Nacional de las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo, no son obligatorios para los jueces, y menos aún, cuando la acción se funda en el derecho común persiguiendo la reparación integral del infortunio. (cfr. Cámara Nacional de Apelaciones del Trabajo - Sala VIII, in re “Santillán, Héctor vs. Faven’s S. C. A.”, sentencia n.º.: 9.848 del 16/03/87.), que es lo que sucede en la presente.

Ello es así porque los baremos se limitan a fijar pautas relativas a las minusvalías que originan los infortunios laborales en los órganos afectados o zonas afectadas y para determinar la incapacidad, deben también tenerse en cuenta otros factores, como la edad y la labor que desempeñaba la víctima. (Cámara Nacional de Apelaciones del Trabajo - Sala VIII, in re: “Vallejos, Patricio vs. Pampa Compañía de Seguros S.A”, sentencia n.º.: 10.819 del 23/10/87.). Cabe agregar, como dijera esta Sala en otra oportunidad, “que la minusvalía de que aquí se trata es la vital y no la meramente laborativa, ya que abarca también a las proyecciones de la víctima en lo personal y lo social, que se ven disminuidas por el hecho dañoso responsabilidad del demandado”.
-Dras.: David - Ruiz.

Comentario

Un breve resumen, para recordarnos que los conceptos relativos a las secuelas de hechos dañosos para la salud y la integridad pueden ser distintos según el ámbito en que se produzcan y, también, las normas legales en que se fundamente el reclamo. Aquí la parte que ha apelado una sentencia de 1ª Instancia, plantea que el Tribunal debe modificar ese fallo, haciendo aplicación estricta de las pautas de determinación de incapa-

idades que establece la legislación sobre Riesgos del Trabajo. El Baremo de Riesgos del Trabajo integra todo un sistema normativo específico, basado en la Ley 24.557, con importantes diferencias con el régimen común. Entre otras cosas, prevé la atención médico-farmacéutica del obrero accidentado, una instancia de resolución administrativa de su reclamo y otras pautas distintivas, apuntadas en general a su protección.

Esas circunstancias abonan la razonabilidad de establecer un baremo para la cuantificación de las incapacidades resultantes. Así y todo, cuando las cuestiones de Riesgos del Trabajo se judicializan, suele suceder que el fallo definitivo no se apege estrictamente a lo que resultaría de la aplicación estricta del Baremo.

En este caso, el Tribunal considera esas características distintivas, y señala que se está tratando de distintos conceptos de incapacidad. El primero estaría apuntando al reclamante en relación a sus posibilidades de insertarse nuevamente en el mercado laboral, evaluando principalmente la edad y el tipo de tareas. Aquí, dice el fallo, se está tratando de un concepto más amplio que es la minusvalía VITAL, o sea, abarcativa de todos los ámbitos de la vida humana (laboral, familiar, social, etc.).

ATENCIÓN PARA TODOS (ASEGURADOS, ASEGURADORES, PAS)

Cámara civil y comercial común - Sala 3
S/ Sumarísimo (Residual)
Nro. Expte: 2026/17/
Fecha Sentencia 10/12/2020

CONTRATO DE SEGURO: CLÁUSULA DE EXCLUSIÓN DE COBERTURA. ACCIDENTE DERIVADO DE USO DE MOTOCICLETA. FALTA DE INFORMACIÓN AL ASEGURADO. CLÁUSULA ABUSIVA.

La empresa aseguradora, como profesional del Seguro, debió comunicar fehacientemente al tomador que el seguro de vida que ambos estaban contratando poseía una condición que la eximía de cubrir el riesgo cuando el siniestro acaeciere en ocasión o con motivo de un accidente

“derivado del uso de motocicletas”, y no puede aducirse que se tratare de un mero detalle baladí en el sentido que, como bien lo hizo notar el Sr. Juez A quo, el transportarse mediante una motocicleta es algo bastante usual “para la edad y segmento social al que pertenecía el causante” y la aseguradora, actuando de la “ubérrima buena fe” que caracteriza o debe caracterizar a la contratación de todo seguro -y máxime de un seguro de vida- debió resaltar o poner claramente de manifiesto esta exclusión de cobertura y asegurarse de que ello quedase acabadamente instrumentado; en tal sentido, el fallo señaló certeramente que la apelante no actuó de este modo, y ésta no lo refutó en su memorial.

De allí que comparto plenamente lo señalado en el fallo recurrido en el sentido de conceptuar que una cláusula que excluye de la cobertura el uso de motocicleta es una cláusula abusiva por sorpresiva, en los términos de los arts. 1117 y 988 inc. c) del CCCN, dado que se tienen por “no escritas” las cláusulas que “por su contenido, redacción o presentación, no son razonablemente previsibles” y que, si se ha celebrado un contrato de seguro con un adherente consumidor que se moviliza en motocicleta, y por una cláusula de la póliza se excluye de la cobertura el accidente con motocicleta, todo ello significa que el asegurador percibe la prestación a cambio de nada, por vía de la exclusión de cobertura; por ello se dice que se “desnaturalizan las obligaciones del predisponente” (art. 37, inc. a, Ley 24.240, y arts. 1117 y 988 inc. a, del CCCN), porque éste recibe el pago de las primas, para luego no cubrir nada; o sea que mediante una cláusula asume una obligación y luego, por otra, la neutraliza.

DAÑOS Y PERJUICIOS: INDEMNIZACIÓN POR DAÑO MORAL. DENEGACIÓN DE COBERTURA DE SEGURO DE VIDA EN VIRTUD DE UNA CLÁUSULA ABUSIVA Y QUE NO FUE DEBIDAMENTE NOTIFICADA. PROCEDENCIA.

La apreciación de los presupuestos y requisitos que tornen procedente el daño moral por un incumplimiento o inejecución contractual (en el caso de autos, denegar la cobertura de un seguro de vida en virtud de una cláusula que no fue debidamente notificada) deben ponderar la suma de circunstancias que configuran tal incumplimiento. En

este sentido, entiendo que la invocación de una cláusula abusiva -por ser sorpresiva ya que no fue debidamente notificada al tomador del seguro- para así suprimir los derechos de la beneficiaria, por la muerte de su hijo, que había contratado con la aseguradora demandada, tiene plena eficacia para causar “in re ipsa” el daño moral reclamado por la actora en la demanda, el que en consecuencia debe ser indemnizado.-*Dres.: Acosta - Ibañez.*

DAÑOS Y PERJUICIOS: INDEMNIZACIÓN POR DAÑO PUNITIVO. DENEGACIÓN DE COBERTURA DE SEGURO DE VIDA EN VIRTUD DE UNA CLÁUSULA ABUSIVA Y QUE NO FUE DEBIDAMENTE NOTIFICADA. PROCEDENCIA.

Resulta inaceptable y altamente dañina la conducta de la demandada de contratar seguros de vida a personas que se movilizan en motocicleta, sin advertirles que deben incluirlo específicamente en la cobertura, y luego ante la omisión de esa inclusión, evitan cubrir el siniestro, pese a haber cobrado la prima hasta la muerte del asegurado.

Adviértase que en el caso concreto, no se ha juzgado que en sí misma la aludida cláusula -que, por cierto, se encuentra autorizada por la Superintendencia de Seguros-, fuera inadmisibles, inmoral o ilícita, sino que ha quedado demostrada la grave negligencia de la aseguradora de la falta de información debida al asegurado al momento de contratar.

En virtud de lo anteriormente señalado, entiendo que se encuentran cumplidos en el presente caso los requisitos excepcionales que tornan procedente la aplicación de la aludida sanción ya que hubo un daño y por ende una víctima, y a su vez, existe un grave incumplimiento por parte de la aseguradora, ya que nunca informó debidamente (con información completa y veraz), obligando al asegurado consumidor a ocurrir a la justicia en defensa de sus derechos, por lo que corresponde hacer lugar a los daños punitivos.-*Dres.: Acosta - Ibañez.*

Comentario

Otro fallo que nos permite ver de qué manera la normativa de Defensa del Consumidor está teniendo creciente

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

Consejo de Administración

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

S E D E

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

A D M I N I S T R A C I Ó N

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

www.enteley22400.org.ar

 /EnteCooperadorLey22400  @entecooperador

incidencia en la resolución de los conflictos del contrato de seguros. Aquí el criterio del fallo es considerar abusiva (y por ende inaplicable) una exclusión de cobertura que integra las Condiciones Generales del Seguro de Accidentes Personales en su redacción APROBADA POR LA SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS.

Ya en otros aspectos se había resuelto que la aprobación administrativa de una cláusula no cierra el camino para que la Justicia pueda descartar su aplicación al caso. Claro ejemplo de ello fue la Cláusula de Pérdida Total en el Ramo Automotores, declarada nula en numerosos fallos, aún antes de la vigencia de la Ley de Defensa del Consumidor.

En este caso, se advierte que en una Argentina que, creciente y masivamente, se desplaza sobre dos ruedas (motorizadas o no), esa estipulación de una póliza de muy extendida aplicación (ya sea por prevención, ya sea por eludir coberturas de la Ley de Riesgos del Trabajo) estaría dejando sin cobertura efectiva a una de las causas más frecuentes de accidente. Tal vez eso es lo que ha motivado esta resolución judicial (que no es única, sino que ya he visto varias en distintas jurisdicciones).

El Tribunal siente que estarían circulando cantidades de coberturas que dejan de lado una de las circunstancias que,

en algunos casos, sean la preocupación principal de quien la contrata.

Con esa sensación y con la constancia escrita de que esa circunstancia está excluida de la cobertura, los magistrados derivan la cuestión hacia otro campo: el del efectivo conocimiento de su existencia por parte del Asegurado. Y ahí aparece la estricta exigencia al proveedor (aquí el Asegurador) de brindar información completa y suficiente al consumidor.

Más allá de la resolución de este caso, o de otros resueltos en el mismo sentido, creo valioso analizar la cuestión global: ¿qué hacemos con esto?. El mercado está dando ya algunas alternativas: los Seguros de Motos (los mucho menos frecuentes de Bicicletas) ya están incorporando la cobertura de los accidentes que sufra su Asegurado (todavía no tengo datos de la calidad de respuesta de los mismos.

Otros propondrían que, directamente, se elimine esa exclusión de cobertura de las Condiciones de Póliza aprobadas, o que se autoricen las dos posibilidades (con o sin). En cualquiera de los casos, no deben dejarse de lado los principios: debe haber prima pagada para que haya también siniestros pagados.

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

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

2 RECOM PENSA!

Programa de Beneficios

Descargá **NetVos** y disfrutá de los descuentos y beneficios exclusivos para clientes en todo el país.



Escaneá el QR
y conocé más

NetVos
Todo más simple, seguro.

2 GRUPO ASEGURADOR
La segunda

LO PRIMERO SOS VOS

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

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