

# ASEGURANDO

PRESENTE & FUTURO



¡JUNTOS  
SEGUIREMOS  
FORTALECIENDO  
ESTA HERMOSA  
PROFESIÓN!



“VENDER UN PRODUCTO LO HACE  
CUALQUIERA, PERO ASESORAR,  
DAR VALOR AGREGADO Y SERVICIO  
POSTVENTA, SOLO EL PAS”  
FERNANDO VALLINA



ENTREVISTA A  
ALEJANDRO ORTEGA,  
NUEVO PRESIDENTE DE  
APAS SANTIAGO DEL  
ESTERO

REVISTA BIMESTRAL · AÑO 16 · Nº 73 · 2021

## CIERRE DE AÑO CON BALANCE MÁS QUE POSITIVO

AGUSTINA DECARRE, PRESIDENTE DE FAPASA, REALIZA UN BALANCE  
DE LO ACTUADO POR LA FEDERACIÓN EN 2021 Y ANTICIPA  
LAS PRINCIPALES LÍNEAS DE TRABAJO PARA 2022.



# 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](http://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](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

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

## La voz de los Productores Asesores de Seguros



Carlos Salgado

Alejandro Ortega

Fernando Vallina

Mirian Olivera

Agustina Decarre

Eduardo Toribio

Esta es la última edición de 2021. Con ella, despedimos un año complejo, lleno de desafíos.

Los PAS nos hemos adaptado a todas las nuevas exigencias que nos han impuesto la pandemia y el mercado. Consolidamos nuestro rol en el sector y ha quedado demostrada la importancia del PAS para retener cartera y contener al asegurado en momentos de incertidumbre.

Los PAS también incorporamos tecnología a nuestros procesos. Las nuevas herramientas de comunicación digital han sido fundamentales para sostener el contacto y asesoramiento con nuestros clientes.

No obstante, rechazamos el intrusismo de plataformas tecnológicas que vienen a ofrecer seguros solo por la comisión, sin brindar el adecuado asesoramiento que el cliente merece y necesita.

Este y otros temas son abordados por Agustina Decarre, Presidente de FAPASA, en un artículo que abre la presente edición, en el cual realiza un balance de lo actuado por la Federación durante 2021 y anticipa las líneas de acción política para 2022.

En nuestra sección Institucionales, damos cuenta de la reunión de los Consejos Federal, Directivo y Honorario, realizadas el pasado 17 de diciembre, que contó con la presencia de dos Consejeros de COPAPROSE, expresando la relevancia que ha adquirido FAPASA representando a los PAS de la Argentina en la entidad que agrupo

a los Productores de Seguros de Latinoamérica, España y Portugal. Continuando con nuestra serie de entrevistas a los Expresidentes de FAPASA, esta vez le toca el turno a Carlos Salgado, que lideró la Federación entre 2006 y 2008. Y, como es habitual, presentamos la actividad de todas las APAS en nuestra sección ‘Federales’.

En Perfiles, entrevistamos a Mirian Olivera, de Misiones. Más adelante, Fernando Vallina, Gerente General de Federación Patronal, una entidad que solo opera con PAS, declaró: “Vender un producto lo puede hacer cualquiera, pero asesorar, dar valor agregado y servicio postventa, solo el PAS”.

También entrevistamos al nuevo Presidente de APAS Santiago del Estero, Alejandro Ortega.

En la sección de Noticias brindamos toda la información del mercado, de las aseguradoras, y ponemos de relieve sus acciones de Responsabilidad Social Empresaria.

En nuestra sección ‘Lo Mejor de los Medios’, reproducimos dos reportajes realizados a Agustina Decarre en dos medios especializados del sector.

Para cerrar, la imperdible columna del Dr. Eduardo Toribio sobre Fallos comentados para ser comentados.

Nos despedimos hasta 2022, augurando para todos un excelente comienzo de año, y los instamos a seguir trabajando para engrandecer nuestra querida profesión. ¡Felicidades!



## CONSEJO DIRECTIVO DE FAPASA

**Presidente** Agustina Decarre

**Vicepresidente** Néstor Fabián Álvarez

**Secretario** Jorge Luis C. Zottos

**Prosecretario** Juan Ignacio Lucco

**Tesorero** Daniel Omar Cassiet

**Protesorero** Horacio Esteban Zacañas

**Vocal Titular 1°** Martín Eduardo Zavaleta

**Vocal Titular 2°** Micaela Via

**Vocal Titular 3°** María Gabriela Merlo

**Vocal Titular 4°** Laura Alejandra Matos

**Vocal Titular 5°** Pablo Damián Recoliza

**Vocal Suplente 1°** Leandro Rubén Arietti

**Vocal Suplente 2°** Daniel Néstor Scattolini

**Vocal Suplente 3°** Ramiro Tejón

**Vocal Suplente 4°** Juan María González Pessolani

## JUNTA FISCALIZADORA

**Titular 1°** Sergio Alonso

**Titular 2°** Silvina Itatí Carrozzi

**Titular 3°** Juan Alberto Fernández

**Suplente 1°** Pablo Daniel Rouauxi

**Suplente 2°** Mariela Echeverría

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

## STAFF

### Director

Cdra. Agustina Decarre

### Editor

Jorge Luis C. Zottos

### Coordinación

Consejo Ejecutivo de FAPASA

### Redacción

Lic. Aníbal Cejas

### Colaboradores

Dr. Eduardo Toribio

### Diseño

Santiago Arce

[www.santiagoarce.com](http://www.santiagoarce.com)

### Administración

Graciela Palermo

### Publicidad

Karina Mastroberardino

Jorgelina Fernández Calderón

# SUMARIO

**¡JUNTOS SEGUIREMOS  
FORTALECIENDO  
ESTA HERMOSA PROFESIÓN!**  
Agustina Decarre



**CIERRE DE AÑO CON BALANCE  
MÁS QUE POSITIVO**

**LOS HACEDORES**  
Carlos Salgado



**"VENDER UN PRODUCTO LO HACE  
CUALQUIERA, PERO ASESORAR,  
DAR VALOR AGREGADO Y SERVICIO  
POSTVENTA, SOLO EL PAS"** Fernando Vallina

**INSTITUCIONALES**



**FEDERALES**

**ENTREVISTA A ALEJANDRO ORTEGA,  
NUEVO PRESIDENTE DE  
APAS SANTIAGO DEL ESTERO**



**PERFILES**  
Mirian Olivera

**LO MEJOR DE LOS MEDIOS**  
Las voz de los PAS  
en dos prestigiosas  
revistas del mercado



**JURISPRUDENCIA**  
Dr. Eduardo Toribio



# ¡JUNTOS SEGUIREMOS FORTALECIENDO ESTA HERMOSA PROFESIÓN!

EN ESTA NOTA, AGUSTINA DECARRE, PRESIDENTE DE FAPASA, REALIZA UN BALANCE DE LO ACTUADO POR LA FEDERACIÓN EN 2021 Y ANTICIPA LAS PRINCIPALES LÍNEAS DE TRABAJO PARA 2022.

Ha sido 2021 un año con varios hechos y aspectos para destacar en el desarrollo del movimiento de Productores Asesores de Seguros en la Argentina.

## Líneas de acción

Durante 2021 continuamos con un trabajo central iniciado en 2020, cuando asumí mi gestión: posicionar al PAS en la sociedad. No obstante, no descuidamos la tarea fundamental y tradicional de FAPASA: hacer eje en la profesionalización y la capacitación del PAS, y en la defensa de sus derechos, de los derechos de los asegurados y marcando la necesidad de tener un mercado cada vez más profesional.

Seguimos trabajando junto al Ente Cooperador Ley 22.400 (un organismo conducido por PAS) y la Superintendencia de Seguros de la Nación (con cuyas autoridades mantenemos un fluido, constante y muy respetuoso diálogo) en todo

lo que son los proyectos de capacitación obligatoria y no obligatoria, tan necesaria en este momento.

La capacitación es aquello que nos distingue de los canales no profesionales.

La capacitación nos hará más importantes, nos dará más herramientas para asesorar a nuestros clientes y para desarrollar nuestras actuales carteras de negocio.

Seguimos impulsando nuestra web de denuncias ([www.denuncias.com.ar](http://www.denuncias.com.ar)) para combatir la venta ilegal de seguros, los abusos bancarios, y los abusos de las entidades que otorgan créditos prendarios.

Exigimos libertad de contratación del canal de comercialización de seguros para los asegurados clientes de las mencionadas entidades.

La parte que no se ve de la web de denuncias es el acompañamiento a



los damnificados de nuestro equipo jurídico. Juntos, y con la Superintendencia, estamos tratando de evitar y corregir tales abusos.

Y ya que mencionamos a la SSN, hay que destacar que FAPASA participa activamente de las mesas de trabajo lideradas por los funcionarios del organismo de control, opinando y brindando información a partir de requerimientos específicos, y en el análisis de las propuestas surgidas desde FAPASA.

En este punto, queremos agradecer a todo el equipo de la Act. Adriana Guida que ha sabido comprender nuestra postura en el tema de créditos prendarios, y con respecto a distintas regulaciones que demanda nuestra actividad. Todo este trabajo será profundizado en 2022.

Nuestra mutual AMUPASA ha obtenido recientemente su matrícula. 2022 será el año en el que

**LA CAPACITACIÓN NOS HARÁ MÁS IMPORTANTES, NOS DARÁ MÁS HERRAMIENTAS PARA ASESORAR A NUESTROS CLIENTES Y PARA DESARROLLAR NUESTRAS ACTUALES CARTERAS DE NEGOCIO.**

iniciaremos el trabajo técnico para la puesta en marcha de la misma.

Y ya en el mes de diciembre hemos comenzado a elaborar una nueva propuesta de contenidos para el programa de capacitación 2022, junto al Ente Cooperador, para acompañar a la Superintendencia en la resolución en la cual el organismo fijará las pautas para el año próximo.

**Internacional**

FAPASA ocupa la Vicepresidencia

2º de COPAPROSE. Y recientemente, una delegación de cuatro dirigentes viajó para representar a la federación en el 21º Congreso Regional de COPAPROSE llevado a cabo en México.

Ha sido muy constructivo el contacto con los colegas del resto de los países de América Latina, España y Portugal.

Allí hemos observado que la situación de la profesión es parecida en los mercados representados en COPAPROSE. Y lo mismo ocurre con los problemas que enfrenta el PAS en cada uno de ellos.

Esas dificultades no tienen fronteras. Las inquietudes de los colegas relativas al intrusismo, las prácticas abusivas de algunos Bancos y empresas financieras con planes de ahorro previo, son similares en los distintos países. Estamos muy contentos de haber podido representar a la Argentina en el men-

cionado evento internacional, porque la apertura al mundo nos hace bien, nos permite intercambiar experiencias y buscar juntos una mejor posición para los Productores Asesores de Seguros.

### Contra las estafas

A todo el mercado (en esto incluyo a PAS, aseguradores, SSN, y otros profesionales del sector) nos hace falta trabajar más en la educación y la conciencia aseguradora de los asegurados y asegurables. No puede ser que todavía haya estafas con pseudo-seguros 'truchos' que no son más que un papel que no tiene ningún valor jurídico.

Para completar una denuncia en la página **denuncias.com.ar**, necesitamos aportar documentos para probar la estafa, tales como recibos, comprobantes de pago, cualquier tipo de comunicación escrita o capturas de pantalla de mensajes que se tenga con la persona a través de la cual se 'contrató' ese supuesto seguro.

Con esta información, elevamos el caso a la Superintendencia y otros organismos para que avancen en las sanciones que correspondan.

En muchos casos ya hemos tenido resultados favorables. Las chances de lograr una sanción para los involucrados dependen de la carga probatoria que se pueda adjuntar.

Tenemos que ayudar a que se siga creyendo en el seguro como un

“SOLO NOSOTROS  
PODEMOS LIDIAR CON LA  
CANTIDAD DE ASPECTOS  
Y DIFICULTADES QUE  
EXISTEN EN TORNO A LA  
NECESIDAD DE MANTENER  
LAS SUMAS ASEGURADAS  
ACTUALIZADAS PARA NO  
CAER EN INFRASEGURO,  
CON LAS EXCLUSIONES,  
CON LA CONTENCIÓN DEL  
ASEGURADO EN CASO DE  
SINIESTRO, ETC.”

instrumento de prevención, de previsión, y como el mecanismo más idóneo para transferir riesgos.

### La venta digital

Nosotros defendemos el canal del PAS como el medio idóneo para contratar seguros. Esto también tiene que ver con construir conciencia aseguradora y con educar al consumidor acerca de los riesgos de contratar seguros con canales que no brindan asesoramiento correcto.

No estamos en contra de la tecnología o del avance de ventas con tecnologías digitales. Estamos en contra del intrusismo, las estafas, y del nulo o incorrecto asesoramiento al consumidor.

Hay que recordar que ya existe una oferta digital para la comercialización de seguros. La llevan adelante los PAS que han desarrollado sus brokers digitales.

Detrás de esos desarrollos digita-

les hay productores profesionales, que cumplen con su capacitación anual, que pagan su matrícula, que pagan impuestos, que brindan trabajo, PyMEs ubicadas en todo el país.

Solo nosotros podemos lidiar con la cantidad de aspectos y dificultades que existen en torno a la necesidad de mantener las sumas aseguradas actualizadas para no caer en infraseguro, con las exclusiones, con la contención del asegurado en caso de siniestro, etc.

### Federal y democrática

FAPASA es una entidad federal y democrática. A fines del mes de octubre hubo renovación parcial de autoridades en el Consejo Directivo, tal como lo marca nuestro estatuto.

En consecuencia, tres colegas se han incorporado a la Mesa Ejecutiva: ellos son Néstor Álvarez (APAS La Pampa), Daniel Cassiet (APAS Corrientes) y Juan Ignacio Lucco (AMPAS – Misiones). La integración de la mesa ejecutiva de FAPASA siempre ha contado con profesionales con mucha voluntad de trabajo, que brinda su tiempo, que aporta ideas.

FAPASA necesita de colegas que participen, y también en las APAS de todos los rincones del país. Por ello, los convocamos a que se acerquen a las Asociaciones de su zona. ¡Juntos seguiremos fortaleciendo esta hermosa profesión!



# 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

# CIERRE DE AÑO CON BALANCE **MÁS QUE POSITIVO**

EL PASADO VIERNES  
17 DE DICIEMBRE,  
FAPASA REALIZÓ  
UNA NUEVA  
REUNIÓN DE SUS  
ÓRGANOS DE  
GOBIERNO: CONSEJO  
FEDERAL, CONSEJO  
HONORARIO, Y  
CONSEJO DIRECTIVO.

Tal como marca el estatuto, la reunión del Consejo Federal reunió a los representantes de las 22 Asociaciones de Productores Aseguradores de Seguros del país.

El encuentro fue presidido por Agustina Decarre, Presidente de FAPASA, junto a Néstor Fabián Álvarez (Vicepresidente), Jorge L. Zottos (Secretario), Juan Ignacio Lucco (Prosecretario). María Julia García Vilariño (Tesorera) solicitó Licencia por Maternidad, por lo cual Daniel Omar Cassiet asumió como Tesorero. El cargo de Protesorero es ejercido por Horacio Zacarias.

En la reunión se presentó el informe de Tesorería, Secretaría y Presidencia con el análisis de la gestión 2021. Asimismo, se informó sobre los avances y debates llevados adelante en las Mesas de Trabajo impulsadas por la SSN, en las que participa FAPASA.

También se habló sobre la marcha de las denuncias presentadas en la web [www.denuncias.com.ar](http://www.denuncias.com.ar), que recoge reclamos vinculados a la venta ilegal de seguros, y abusos contra los derechos de los asegurados realizados en ocasión de solicitarse créditos prendarios, en entidades bancarias y en planes de ahorro previo.

En otro momento de la reunión, se analizó la marcha del proyecto para desarrollar una aplicación tecnológica para todos los PAS,

independientemente del tamaño de su cartera, así como las perspectivas para el desarrollo del plan de capacitación y la campaña de posicionamiento del PAS durante 2022. Además se informó sobre la importante participación de los cuatro dirigentes de FAPASA en el Congreso Regional de COPAPROSE llevado a cabo en la Ciudad de México en el mes de octubre, dado que FAPASA ejerce la Vicepresidencia II de la entidad internacional.

Por el Consejo Honorario estuvieron presentes los expresidentes Carlos Salgado y Daniel González.

Este encuentro contó con la presencia de los Consejeros de COPAPROSE Hugo Smith (Chile) y Jorge Suxo (Bolivia), reafirmando el estrecho vínculo que une a FAPASA con la Confederación que representa a los PAS de Latinoamérica, España y Portugal.

Todo culminó con una cena de camaradería de la que participaron los integrantes del Consejo Federal, Consejo Directivo y Consejo Honorario, los representantes de COPAPROSE, miembros de la prensa especializada, dirigentes de la Asociación Argentina de Liquidadores y Peritos de Seguros, los asesores de la Federación Eduardo Toribio, Carlos Fernández Blanco, Andrés Faragó, Florencio Varela, Jorge Gambardeña, y José Fuentes, y colaboradores y asesores del Ente Cooperador Ley 22.400 y de FAPASA.



# REUNIÓN CONSEJO FEDERAL, DIRECTIVO Y HONORARIO

Consejo Federal – Consejo Directivo – Consejo Honorario

17-12-2021





Gustavo Tapia Verá (Tiempo de Seguros), Leonardo Redolfi y Hernan Fernandez (100% Seguros), Jorge Zottos (FAPASA), Fernando Tornato (Tiempo de Seguros), Pedro Zournadjian (Mercado Asegurador), Agustina Decarre, Fabien Álvarez (FAPASA), Horacio Levi (Todo Riesgo), Juan Ignacio Luco, Daniel Cassiett (FAPASA).



Daniel Cassiet, Jorge Suxo presidente ABCOSER (Asociación Boliviana de Corredores de Seguros y Reaseguros) y Consejero COPAPROSE, Agustina Decarre (Presidente de FAPASA), Hugo Smith presidente ACOSEG (Asociación Gremial de Corredores de Seguros de Chile) y Consejero de COPAPROSE y Jorge Zottos (Secretario de FAPASA)



Alberto Durán, Tomás Fourcade, Virginia Alarcia y Ernesto Bodenheimer, miembros de la Asociación Argentina de Liquidadores y Peritos de Seguros, junto a la Mesa Ejecutiva de FAPASA



Reconocimiento a la Sra. Silvia Bechir quien culminó su gestión como Consejera del Ente Cooperador Ley 22.400



Ex Presidentes de FAPASA junto a Agustina Decarre: Jorge Zottos, Carlos Salgado, Daniel González y Jorge Gambardella

CENA DE CAMARADERÍA







## LOS HACEDORES

CARLOS SALGADO

PRESIDENTE DE FAPASA | PERÍODO: 2006-2008

SIGUIENDO CON NUESTRA SERIE DE ENTREVISTAS A LOS EXPRESIDENTES DE FAPASA, Y MIEMBROS DE NUESTRO CONSEJO HONORARIO, DIALOGAMOS CON CARLOS SALGADO, DE TANDIL, QUIÉN FUE PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN ENTRE 2006 Y 2008.

**Revista Asegurando (RA): ¿Cuáles fueron tus inicios en el seguro?**

Carlos Salgado (CS): Mi iniciación en el sector fue en 1966. Para ser honesto, ello se produjo de casualidad. Me encontraba buscando trabajo en la ciudad de Mar del Plata, donde residía. Un familiar debía hacer un seguro y conversando con el encargado de la oficina de La Docta Compañía de Seguros, él le comenta mi situación.

El ejecutivo de la aseguradora pidió que me presente e inmediatamente comencé a trabajar.

**RA: ¿En cuáles otras compañías trabajaste?**

CS: Como les dije, comencé en La Docta, una empresa de Córdoba, Al poco corto tiempo de instalarse en Mar del Plata, año y medio aproximadamente, Superintendencia le

revocó la posibilidad de seguir operando.

Entonces, me fui a trabajar a Mercedes, Cooperativa de Seguros, donde me desempeñé hasta abril de 1970, cuando ingreso a El Centinela, Cooperativa de Seguros, en su oficina de Mar del Plata.

A finales de 1973 me invitan a trasladarme a su Casa Central en la ciudad de Tandil, lo que era un cambio muy importante para nuestra vida familiar. Ya me encontraba casado y con mi hijo mayor de un año y medio.

Aceptamos el desafío y nos trasladamos el 10 de febrero de 1974. El ofrecimiento de la empresa y su interés era que comenzara con la carrera administrativa. Para eso, después de un examen, me nombran auxiliar superior. Tiempo después fui Subencargado, Encargado Jefe,

llegando a Adscripto a Gerencia de Producción y más tarde de Administración, teniendo a cargo el sector de Sinistros Automotores, entre otras tareas. En 1984 me retiré de la compañía.

**RA: ¿Cuándo comenzaste a trabajar como PAS?**

CS: En 1983 Superintendencia de Seguros establece la obligatoriedad de Matricularse para ser Productor Asesor de Seguros, situación inexistente hasta ese momento. Una de las posibilidades para obtener la matrícula era certificar el desempeño de 5 años en relación de dependencia en una empresa aseguradora.

Al cumplir con este requisito, realicé el trámite y en la resolución de enero de 1983 logro la matrícula 8.598 entre más de 15.000 productores. Al retirarme de la Compañía en 1984 comencé a ejercer esta her-

“SOMOS UN ESLABÓN MUY VALIOSO EN LA CADENA DEL SEGURO Y ESTÁ EN NOSOTROS PODER DEMOSTRAR EL ROL QUE OCUPAMOS”

mosa profesión.

**RA:** *¿Cómo es actualmente tu trabajo en tu organización?*

CS: Desde hace varios años compartimos la Organización con Karina, una de mis hijas. Ella tiene a su cargo la mayor parte de las actividades. Contamos con 8 colaboradores que cumplen distintas tareas, desde la atención a los más de 50 productores que trabajan para la organización, a los asegurados directos, la atención de los siniestros, reparto de pólizas, etc.

Mi labor está más orientada a las posibles dificultades que puedan ocurrir en siniestros complejos, contacto con los PAS, y con los funcionarios de las aseguradoras con las que trabajamos.

**RA:** *¿Cuál ha sido tu recorrido como dirigente?*

Cs: Siempre fui muy inquieto en este tema. Pero focalizando en el sector asegurador, a principios de 1991 empecé a considerar la necesidad de contar, sin saber qué específicamente, con algo que nos aglutinara. Y con Oscar Sánchez, un novel PAS en ese momento, comenzamos a conversar el tema, contactarnos con productores, reunirnos, invitamos a la gente de FAPASA, como Jorge Gambardella, y al querido amigo Raúl Carreira, entre otros.

Así nació la idea de conformar una Asociación. Redactamos el estatuto y el 21 de octubre de 1991 en la Cá-

mara Empresaria de Tandil, que nos cobijó en sus instalaciones durante muchos años, dejamos conformada la Asociación de Productores Asegurados de Seguros del Centro de la Provincia de Buenos Aires (APASCBA).

El primer Presidente fue Horacio Carne, quien lamentablemente falleció a los 3 meses, debiendo asumir la presidencia por ser el Vicepresidente, en 1995 otro joven productor: Javier Di Giano. Él tomó la posta. Años más tarde, asumí la conducción. Además, fui Secretario y Vocal. Uno de los logros de nuestra gestión fue haber aportado a FAPASA distintos dirigentes, como mi propio caso o el de la Sra. Alicia Baliño (que fue Tesorera de FAPASA). Esto fue muy significativo para nuestra Asociación.

En 2006 tuve el honor de ser elegido Presidente de FAPASA. Aunque pude haber renovado mi mandato por 2 años más, en 2008 consideré haber cumplido con todas las necesidades que existían en ese momento en la institución dejándola ordenada en su administración y preferí que otro dirigente, Jorge L. Zottos, fuera quien asumiera el cargo.

**RA:** *¿Cuándo comenzaste a vincularte con FAPASA?*

CS: A muy pocos días de haber fundado APASCBA, acompañé a fines de octubre de 1991 a Horacio Carne a la reunión del Consejo Federal

y desde ese momento estoy compartiendo distintas actividades dentro de la Federación.

El Presidente de FAPASA en ese momento era el querido y recordado Roberto Gandini, un dirigente con mayúscula, y excelente persona. Tengo un gran recuerdo de él.

**RA:** *¿Cuáles hitos recordás durante tu presidencia en FAPASA?*

CS: Tuve la satisfacción de que en mi presidencia se fundaron 2 asociaciones: Formosa y La Pampa y Noroeste de la Provincia de Buenos Aires.

Y trabajamos arduamente con la invaluable colaboración del Dr. Eduardo Toribio y todos los colegas del Consejo Directivo de FAPASA, para regularizar la difícil situación de la Personería Jurídica de la Federación ya que faltaba la presentación de documentación de varios períodos.

Por otro lado, hicimos una gestión con mucha austeridad, pues no eran años de fortaleza económica. Y logré visitar personalmente a la mayoría de la Asociaciones adheridas.

**RA:** *¿Qué recordás de tus años como presidente de FAPASA?*

CS: Recuerdo el vínculo entre colegas, la camaradería, la importancia de la capacitación que por esas épocas se llegó a consolidar. Mis viajes a todo el país recorriendo las asociaciones, momentos en que pude co-

nocer y hacer grandes amigos.

**RA:** *¿Cómo ves la situación actual del seguro argentino?*

CS: Este momento, parece un “tiempo bisagra”, porque todo está en cambio, transformación y movilidad. Entonces lo que hoy es una respuesta a las necesidades de los clientes y colegas, quizá el próximo año ya no represente una solución integral. Por ello debemos estar actualizando y adaptando nuestros modelos mes a mes, persona a persona.

Rescato que si continuamos creyendo en la relación y vínculos entre las personas como forma de comunicación real, estamos favoreciendo a humanizar nuestro futuro. Por eso debemos estar atentos a encontrar un equilibrio fructífero con el mundo digital. Lo digital es muy beneficioso pero, si lo utilizamos mecánicamente, nos aleja del mundo real y concreto.

**RA:** *¿Cómo afecta al PAS la competencia por precio entre operadores?*

CS: La competencia es una realidad vigente, aunque también presente en la modalidad histórica en nuestro mercado, por esto creo que el productor de seguros debe fortalecer su perfil profesional en el servicio y generar relaciones estables con sus clientes.

**RA:** *¿Cómo ves la situación del PAS en la actualidad?*

CS: El mundo está lleno de perso-

nas y cada una cree que su verdad es la que rige y creo que así estamos los PAS.

Debemos encontrar más integración y tomarnos tiempo para planificar acciones integrales e integradoras.

Escuchar a los colegas y llevar a la acción planes a largo, mediano y corto plazo. Lo que demanda poner prioridades y tomar decisiones basados en la comunicación fluida y profunda.

**RA:** *¿Cómo cambió la profesión de PAS desde tus inicios hasta hoy?*

CS: Cambió casi todo. Cambiaron las herramientas con las que comercializábamos, cambiaron los medios y hasta los intereses asegurables.

Hoy una póliza es instantánea y cuando inicié mi carrera se tardaba varios días en emitirla. Hoy emitimos a través de medios digitales, correos electrónicos o mensajes de WhatsApp.

Las aseguradoras también crearon mecanismos administrativos que le derivan al profesional del seguro. Muchas de las actividades que realizaban sus empleados ahora las hace el PAS.

La inmediatez y velocidad de los tiempos fue generando intermediación cada vez más inmediata. Y las Compañías han trasladado más tareas administrativas al PAS, quitando tiempo para su tarea especí-

fica que es asesorar y producir.

Hasta se puede contratar por Internet, algo poco beneficioso para el mercado puesto que va en detrimento del asesoramiento al cliente y a la actividad. Porque en esa instancia el PAS puede crear conciencia aseguradora, algo que un clic en una página de Internet no puede lograr.

**RA:** *¿Cómo ves el futuro de la profesión de PAS en la Argentina?*

CS: Las profesiones, cualquiera sea la actividad económica de la que estemos hablando, depende de las personas que la ejercen y en ese sentido los Productores Asesores de Seguros hemos venido conquistando muchos logros, con el mérito de los dirigentes y colegas que a lo largo y ancho del país realizan sus esfuerzos y permanencia en asociaciones, congresos, proyectos, etc.

Aquí no sólo se refleja la necesidad de sostener en cada entidad, sino fortalecer los vínculos y escuchar y tomar nota de las necesidades de los colegas de todo el país.

Somos un eslabón muy valioso en la cadena del seguro y está en nosotros poder demostrar el rol que ocupamos. Por ello nos focalizamos en dar servicio. Es muy importante favorecer la humanización y fluidez entre el PAS, la compañía y el asegurado.

Y capacitarnos en el ejercicio técnico de la profesión es hoy indispensable.

CONSULTÁ CON TU PRODUCTOR  
ASESOR DE SEGUROS

[www.experta.com.ar](http://www.experta.com.ar)



beatingular



*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](http://www.argentina.gob.ar/ssn)



**SSN**

SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN

# “VENDER UN PRODUCTO LO PUEDE HACER CUALQUIERA, PERO ASESORAR, DAR VALOR AGREGADO Y SERVICIO POST VENTA, SOLO EL PAS”

ENTREVISTAMOS AL CR. FERNANDO VALLINA, GERENTE GENERAL DE FEDERACIÓN PATRONAL SEGUROS. HIZO UN BALANCE DEL RUMBO DE LA COMPAÑÍA, Y DESTACÓ EL PAPEL DEL PAS EN EL MERCADO.

*Revista Asegurando (RA): ¿Qué balance puede hacer de la actuación de Federación Patronal durante 2021?*

Fernando Vallina (FV): Federación Patronal continúa siendo la empresa más sólida del mercado. Lo digo sobre la base del rigor que los números de los balances publicados por la SSN refieren.

El 2021 fue otro año atípico, sin presencialidad, pero donde los procesos y herramientas generados en 2020 se consolidaron y permitieron desarrollar una actuación con normalidad, brindando a productores y asegurados la misma calidad de servicio que la empresa tiene acostumbrada.

*RA: ¿Qué puede comentar sobre la política de canales de comercialización de FP?*

FV: Somos una compañía de PAS y solo comercializamos a través de PAS.

Vender un producto lo puede hacer cualquier persona física o jurídica, pero asesorar, dar valor agregado en la operación, servicio post venta, disposición integral para su cliente por nombrar solo alguna de las cualidades, eso solo lo tiene el PAS y es muy claro que hace la diferencia. Tenemos un ejemplo muy reciente.

Durante la pandemia nosotros ayudamos con herramientas, pero fueron los PAS con esas caracterís-

ticas aludidas las que permitieron el sostenimiento de la operación. Hicieron un trabajo formidable.

*RA: ¿Cuáles avances tecnológicos de Federación Patronal puede destacar?*

FV: La verdad es que nosotros somos aseguradores, no desarrollamos tecnología, en todo caso nos valemos de los adelantos en tecnología para desarrollar productos, procesos o servicios con la intención permanente de facilitar la gestión administrativa del PAS o colaborar para hacer más eficiente el proceso de venta.

Durante estos últimos 2 años hemos incorporado procesos y/o servicios, que incluyen Inteligencia



“CADA UNO DE LOS MÁS DE 1.000 EMPLEADOS DE LA EMPRESA SABE QUE TRABAJAMOS POR Y PARA EL PAS. SIEMPRE QUE PENSAMOS EN ALGO LO HACEMOS INTRODUCIENDO AL PAS COMO EJE CENTRAL DE LA DISCUSIÓN. NO HAY ESPACIO EN LA EMPRESA PARA UN DESARROLLO QUE NO LO CONTENGA.”

Artificial (IA), Robótica aplicada a procesos (RPA), servicios de telemática etc.

**RA:** *En el ramo Automotores, ¿hoy es más ‘fácil’ llegar a la Destrucción Total que hace algunos años atrás por el alza del costo de los repuestos?*

FV: Sin ninguna duda. Si hacemos el ejercicio de despiezar un vehículo y calcular el costo de reposición de cada una de sus partes, la resultante será que la sumatoria de esos costos individuales da mucho más que valor de mercado del vehículo. Esto explica por qué hoy se alcanza más rápidamente la determinación de Destrucción Total.

**RA:** *¿Hay dificultades para conse-*

*guir repuestos para reparar los vehículos siniestrados?*

FV: Todo parte de la política que tenga cada aseguradora. Nosotros como condición trabajamos en base a la compra de repuestos originales. Hoy por hoy las terminales tienen faltante de stock y no tienen fecha cierta de recomposición del mismo. En consecuencia, hay dificultades para conseguir repuestos.

**RA:** *¿En qué consiste el apoyo que Federación Patronal brinda a sus PAS?*

FV: En mi consideración, lo puede explicar el que lo vive. Lo nuestro no es un discurso, son hechos. Cada uno de los más de 1.000 empleados de la empresa sabe

que trabajamos por y para el PAS. Siempre que pensamos en algo lo hacemos introduciendo al PAS como eje central de la discusión. No hay espacio en la empresa para un desarrollo que no lo contenga.

Como ejemplo, el e-commerce facilita la venta directa. Federación Patronal ideó hace más de 5 años un proceso de venta electrónica que finaliza con la póliza intermedia a través del PAS. Modernizamos nuestra plataforma, pero nunca nos olvidamos de nuestra filosofía.

En junio de 2022 empezaremos a transitar nuestro centenario, hace un siglo que nació esa filosofía y no estamos dispuestos a modificarla. ■

## EL POSICIONAMIENTO DEL PAS, LA LUCHA CONTRA LA VENTA ILEGAL Y LOS ABUSOS EN CRÉDITOS PRENDARIOS Y LA CAPACITACIÓN.



El jueves 25 de noviembre, se realizó la edición 24 de EnSeguRos, el tradicional encuentro de seguros organizado por APAS Rosario y Sur de Santa Fe y FAPASA. El evento se configuró como un almuerzo de camaradería, y hubo dos bloques de entrevistas en vivo a ejecutivos de aseguradoras de la zona, por un lado, y otro con Agustina Decarre, Presidente de FAPASA, y Giani Percivalle, Presidente de APAS Rosario y Sur de Santa Fe.

En la apertura, Percivalle destacó el ciclo ininterrumpido de 24 años de EnSeguRos, y agradeció la participación de dirigentes de FAPASA de todo el país.

Durante su intervención, Decarre se-

ñaló que: “la capacitación sigue siendo el mayor capital del PAS” y que “estamos trabajando en la incorporación de más capacitación y tecnología en la actividad del PAS para fortalecerlos como canal profesional”.

Más adelante, puntualizó: “Estamos trabajando activamente para combatir la venta ilegal de seguros y los abusos que se producen con las coberturas de seguros a partir de créditos prendarios.

En este último caso, insistimos en que el asegurado debe poder ejercer su derecho a la libre elección del canal de comercialización. En este sentido, estamos recibiendo denuncias en la web que hemos desarrollado a tal fin: [www.denuncias.com.ar](http://www.denuncias.com.ar)

Luego de recibidas las denuncias, un equipo de trabajo las analiza y busca la mejor manera para hacer uso de los mecanismos legales disponibles para evitar esos atropellos”.

Con esta entrevista pública, llevada adelante por Hernán Fernández y Leonardo Redolfi, conductores de 100% SEGURO, concluyó el evento.

Antes, Fernando Tornato y Marcelo Debe, conductores de Tiempo de Seguros, entrevistaron a Diego Schneider (Gerente Comercial San Cristóbal), Diego Zehnder (Gerente Comercial Sancor), Justel Martín (Gerente Comercial Rivadavia) y Gabriel Espinosa (Gerente de Incendio y Riesgos Varios de La Segunda).



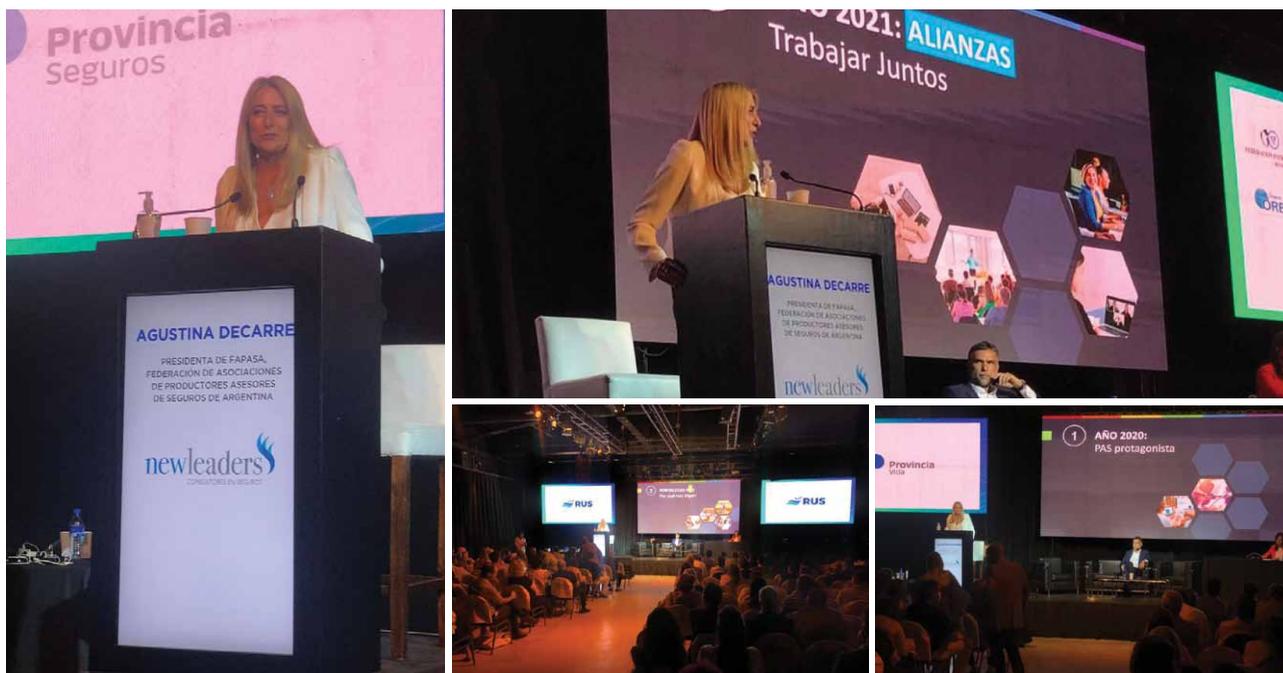
Conciliamos el crecimiento y la competitividad, integrando al mismo tiempo el **compromiso con el desarrollo social y la mejora del medio ambiente.**

**ES POR ESO QUE EN RUS PREMIAMOS TUS HÁBITOS SUSTENTABLES.**



[www.riouruguay.com.ar](http://www.riouruguay.com.ar)

## “SEGUIREMOS POSICIONANDO AL PAS COMO EL CANAL PROFESIONAL DEL MERCADO”



Agustina Decarre, Presidente de FAPASA, disertó en Expoestrategas 2021. El evento se llevó a cabo los días 29 y 30 de noviembre en la Ciudad de Buenos Aires.

Ante un auditorio conformado por aseguradores, reaseguradores, Productores Asesores de Seguros y profesionales del sector, Decarre puso de relieve el papel central que ocupó el PAS durante la pandemia.

“Fuimos la cara visible de las aseguradoras, y dimos respuesta cuando otros canales no atendían los reclamos por el confinamiento impuesto como medida para evitar la propagación del virus”.

Además, destacó las fortalezas de los PAS: “El asesoramiento profesional que brindan los PAS es insustituible. Y su disposición y cercanía con

el cliente quedó más que demostrada con la pandemia.”.

Asimismo, recordó que durante 2021 una de las principales líneas de acción de FAPASA fue la celebración de acuerdos y convenios con distintas organizaciones y empresas para generar espacios de capacitación para los PAS. “La capacitación y la profesionalización son dos aspectos que nos diferencian claramente de otros canales de comercialización.

Para fortalecer este indiscutible rasgo es que hemos concretado distintas alianzas para brindar nuevas opciones de capacitación a los PAS. Así, firmamos acuerdos con RUS, con la Asociación de Peritos y Liquidadores de Seguros, con la Academia Latinoamericana de Seguros y con la Red de Mujeres en

Seguros, entre otras entidades”. Y agregó que “creemos en el trabajo colaborativo, en trabajar juntos”. Más adelante, recordó que FAPASA apoya las iniciativas que promuevan la inclusión de los sectores desfavorecidos de la sociedad y que el seguro puede ser un muy buen vehículo para tal fin.

Además, resaltó que el PAS ha encontrado en la tecnología un aliado estratégico.

Para concluir, sostuvo que la agenda de 2022 incluye acciones para continuar con el fortalecimiento del rol del PAS en el mercado, la puesta en marcha de la mutual AMUPASA, así como la activa participación en COPAPROSE. Ejemplo de ello es que FAPASA organizará el Congreso regional de COPAPROSE en noviembre de 2022 en Buenos Aires.



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



**SEGUROS  
RIVADAVIA**



Descargá nuestra  
aplicación.



**0810 999 3200**

[www.segurosriবাদavia.com](http://www.segurosriবাদavia.com)

Nº de inscripción en SSN  
0222

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

 **SSN** SUPERINTENDENCIA DE  
SEGUROS DE LA NACIÓN

## ATPAS: 35 AÑOS AL SERVICIO DE LOS COLEGAS TUCUMANOS



**NUESTRA QUERIDA ATPAS (APAS TUCUMAN) CELEBRÓ 35 AÑOS DE VIDA, Y LO FESTEJÓ DURANTE TRES DÍAS, CON VARIADAS Y MUY IMPORTANTES ACTIVIDADES.**

Todo Comenzó el miércoles 16 de noviembre, a las 16h, con un Curso Taller sobre Seguro de Vida y Retiro, de manera virtual, con el apoyo de San Cristóbal Seguros de Retiro.

El jueves 17, a las 20h, se llevó a cabo una Mesa Panel sobre Pasado Presente y Futuro de ATPAS con la participación de socios fundadores. Así, estuvieron los Sres.: Felipe Rosemberg, Néstor Ulla, Walter Schoss, Alberto Zavaleta, Guillermo Sandoval y Hugo Chinellato.

La conducción de la misma estuvo a cargo de la Presidente de FAPASA Agustina Decarre. El encuentro

concluyó con una cena de camaradería en la cual todos celebraron la fecunda labor de la entidad.

Al día siguiente, el viernes 18, la cita fue por la mañana, a las 9:30h, en el Jardín Botánico de Tucumán, donde se plantaron treinta y cinco árboles autóctonos del tipo Cebil Colorado, Pacará y Tipa Blanca contribuyendo al plan de forestación, desarrollo y protección del medio ambiente e incentivando una conciencia ecológica.

Esta actividad surgió de un convenio realizado por ATPAS con la Facultad de Ciencias Naturales e Instituto Miguel Lillo para el uso de un espacio dentro de este Jardín Botánico desarrollando una actividad que perdure en el tiempo.

De esta manera, todos los años los socios de la entidad podrán plantar árboles para celebrar un nuevo aniversario.

Colaboraron en la plantación de los árboles: en representación de FAPASA, su Pte. Agustina Decarre, en representación del Ente Cooperador Ley 22400, el Consejero Jorge Luis Costas Zottos, los presidentes de las APAS en representación de sus Asociaciones, Miembros fundadores y directivos de ATPAS. Tiempo después, a las 11:30h, se realizó una reunión con la participación de dirigentes de FAPASA, el ENTE, del Consejo Federal del NOA y NEA y Comisión Directiva de ATPAS. Los dirigentes participantes y las Asociaciones representadas son los siguientes:

**FAPASA**

Presidente: Agustina Decarre  
 Secretario Jorge Luis Costas Zottos  
 Prosecretario: Juan Ignacio Lucco  
 Vocal Titular 2º: Martín Eduardo Zavaleta

**ENTE COOPERADOR LEY 22.400**

Director: Daniel Rosemberg  
 APAS NOA y NEA: Salta, Catamarca, Santiago del Estero, Formosa, Corrientes, Misiones y Chaco.

Por la tarde, los dirigentes se trasladaron a la Casa Histórica de Tucumán, para visitar este museo, visita que incluyó un espectáculo Luz y Sonido. A las 21h se realizó el Acto para celebrar el 35 aniversario de ATPAS, con presentación de una Ofrenda Floral y palabras alusivas a nuestro aniversario de la Pte. de FAPASA, Agustina Decarre y del Pte. de ATPAS Jorge Carlos Saguir.

Los festejos concluyeron con una Cena para seguir celebrando el impresionante recorrido de la entidad tucumana.

**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](mailto:comercial@laequitativa.com.ar)

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

**LA EQUITATIVA**  
 COMPAÑÍA DE SEGUROS

## NUEVA EDICIÓN DEL ENCUENTRO DE SEGUROS DE ROSARIO



El 25 de noviembre se llevó a cabo la edición 24 de EnSeguRos, el Encuentro de Seguros de Rosario, organizado por APAS Rosario/Sur de Santa Fe, y FAPASA. El tradicional evento se viene realizando en forma ininterrumpida desde el año 1998.

En esta ocasión fue un almuerzo de camaradería para intercambiar experiencias y opiniones sobre el presente y el futuro del mercado asegurador. La apertura estuvo a cargo del titular de APAS Rosario/Sur de Santa Fe, Giani Percivalle, y tras sus palabras tuvieron su espacio los periodistas de Tiempo de Seguro: Tornato Fernando y Debe Marcelo quienes entrevistaron a gerentes de distintas compañías participantes. Contó con la pre-

sencia de Diego Schneider (Gerente Comercial San Cristóbal), Diego Zehnder (Gerente Comercial Sancor), Justel Martín (Gerente Comercial Rivadavia) y Gabriel Espinosa (Gerente de Incendio y Riesgos Varios).

Luego del menú principal tuvo lugar la parte económica a cargo del periodista local Alejandro Bonalumi quien charló sobre la actualidad con Gonzalo Saglione titular de la consultora P&G.

El evento continuó con una entrevista a Agustina Decarre – Presidente de FAPASA y Giani Percivalle, moderado por Hernán Fernández y Leonardo Redolfi, conductores de 100% SEGURO. El evento tuvo su culminación con

un brindis y palabras del Presidente de APAS Rosario/Sur de Santa Fe, quien manifestó que este fue su último evento en dicho cargo, dando lugar a una nueva comisión.

Entre las personalidades destacadas invitadas se hicieron presentes Osvaldo Miatello, Secretario de Transporte de la Provincia de Santa Fe y Rogelio Biazzi, Coordinador de Gabinete de Rosario. Además, concurren dirigentes de OSSEG, Sindicato del Seguro, Cámaras y Asociaciones Empresarias del sector, Presidentes de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de distintas regiones del país, funcionarios de aseguradoras nacionales y de la región; periodistas y destacados especialistas del mundo académico.

## APAS NOROESTE DE BS.AS.



a cabo 2 cursos de aspirantes con un total de 60 alumnos.

Como actividades importantes, es de señalar la invitación de la Sociedad de Comercio e Industria de Junín para efectuar una reunión a los efectos de afianzar la relación de n/ primaria con dicha entidad.

ocurría con IIBB se los encuadra como si fueran una aseguradora. Cumpliendo con los plazos estatutarios, habrá renovación de autoridades de la Comisión Directiva, en la primera quincena de enero. Están analizando un convenio marco con el Banco Credicoop con beneficios para socios, y otro para la contratación de un seguro de vida para los asociados.

Durante el segundo semestre han realizado 8 cursos de Capacitación Continuada, siempre en forma virtual, resultando ser el mayor número desde la obligatoriedad de dicho programa. A su vez están llevándose

Los dirigentes de la Asociación están llevando a cabo reuniones con funcionarios municipales y algunos concejales, para lograr modificar el arancel que pagan los PAS por Higiene y Seguridad, ya que como

El 9 de diciembre celebraron el fin de año y el comienzo del 2022 con todos los integrantes de la Comisión Directiva.

## APAS ROSARIO Y SUR DE SANTA FE



poestrategas en representación de APAS Rosario/Sur de Santa Fe.

El 28 de noviembre Alejandra Frías, Silvina Suarez, Hugo Compareto y Mario Salazar viajaron a Buenos Aires con el objetivo de concurrir y hacer presencia institucional representando a la asociación en tan reconocido

evento. Además de saludarse y dialogar con funcionarios de aseguradoras, tuvieron la oportunidad de confraternizar con colegas dirigentes o ex dirigentes de las APAS de Tucumán, Formosa, Chaco, CABA, Tandil, Mar del Plata y Junín; también estuvieron con la Presidente de FAPASA, Agustina Decarre.

Cuatro Integrantes de la Comisión directiva estuvieron presentes en Ex-

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

f i vnet  
triunfoseguros.com

**TRIUNFO  
SEGUROS**

Sponsor Oficial de  
Las Leonas y Los Leones

## APAS BAHÍA BLANCA



El pasado 28 de octubre, APAS Bahía Blanca realizó su Asamblea Anual por plataforma zoom en la que quedó conformada la nueva Comisión Directiva.

También se han realizado avances de la obra de departamentos turísticos en Sierra de la Ventana.

En el aspecto comunicacional, están por relanzar la página web de la Asociación.

Y continúan con las Capacitaciones: se realizaron 16 PCC en este segundo cuatrimestre, tanto propios como

para las Aseguradoras que lo solicitaron, e iniciaron un nuevo curso para Aspirantes a la obtención de la Matrícula.

### Comisión Directiva 2021-2022

**Presidente:** Lisandro Redivo

**Vicepresidente:** Daniel Scattolini

**Secretaria:** Miriam Riposati

**Pro-Secretaria:** Analfa Daich

**Tesorero:** Martín Ghione

**Pro-Tesorero:** Agustín De La Uz

### Vocales titulares:

1° Alejandro Claverie Bidart

2° Laura Gambin

3° Matías Grandoso

4° Giuliano Piro

5° Mario Rickert

6° Matías Fritz

### Vocales suplentes

1° Ariel Zero

2° Leandro Rosdorosny

3° Max Gubetta

4° Georgina Molaro

### Revisores de cuentas titulares

1° Fabio Talquena

2° Leonardo Mastandrea

### Revisores de cuentas suplentes

1° Mario Huici

2° María de las Mercedes Romero

### Tribunal de honor

Ovidio Real

Oscar Raúl Mandolesi

## El multimedio del mercado asegurador



## APAS NORPATAGONIA RENOVÓ AUTORIDADES

La entidad patagónica renovó su Comisión Directiva.

Estas son las nuevas autoridades:

**Presidente:** Giménez, Julio Alberto

**Vicepresidente:** Natale, Nicolás Mariano

**Secretaria:** Cáceres, Mariela Roxana

**Tesorera:** Colombo, Alumine María Tatiana

**Vocal 1º:** Pérez, Alejandro

**Vocal 2º:** Burgos, Mauricio

**Vocal 3º:** Acuña, Federico Leonardo

**Vocal 4º:** Henríquez Vergara, Marcelo Octavio

### JUNTA FISCALIZADORA

Miembro titular: Cárdenas, Norma Edith

Miembro suplente: Jardin, Fátima Edith

## AMPAS (MISIONES)

Desde la entidad, comentaron que desde el primer trimestre la cantidad de socios se incrementó considerablemente, y que el beneficio de contar con el PCC gratis fue valorado positivamente por una gran cantidad de PAS de esa provincia.

Siguiendo con la idea de brindar beneficios a los socios, se ha flexibilizado el calendario de fechas para la realización del PCC.

Hasta la fecha han realizado 6 cursos virtuales entre los meses de septiembre, octubre y noviembre con dos profesores de gran prestigio: el Dr. Fernando McLoughlin, quien los acompaña desde hace varios años, y este año han incorporado a un profesor oriundo de AMPAS: Gerardo Meyer, también con amplia trayectoria.



## AAPAS

Dos importantes anuncios de AAPAS. En primer lugar, vuelve el Foro Nacional del Seguro. Se realizará en marzo 2022, en Buenos Aires.

E implementaron nuevos beneficios para sus socios. Lanzaron una nueva plataforma de beneficios para sus socios denominada AAPAS+ . En ella podrán acceder a descuentos en más de 1.300 servicios y prestadores, como supermercados, neumáticos, pinturerías y hasta hospedajes.

A su vez, dentro de AAPAS+ llegaron a un acuerdo con el banco Credicoop para que todos los socios puedan acceder a cuentas bancarias sin costo, con una atención preferencial y acceso a líneas de crédito.

También, acordaron junto a IKE el lanzamiento de nuevos servicios prestacionales que los socios de AAPAS podrán comercializar de manera exclusiva con el objetivo de no solo generar nuevos ingresos sino de robustecer su propuesta de valor

frente a sus asegurados.

Firmaron un acuerdo con una aseguradora por el cual todos los socios podrán acceder a un seguro de Mala Praxis con condiciones especiales y bajo costo.

Por último, a partir del 01/12 incorporaron sin cargo para todos los socios activos y vitalicios un servicio de asistencia al viajero que cubra a los productores en cualquier destino durante sus viajes.

## APAS CUYO



Con motivo de trabajar colaborativamente entre la Asociación y las compañías de seguros en la confección de la agenda de capacitaciones no obligatorias del año 2022, destinada a los Productores Asesores de Seguros, es que miembros de la Comisión Directiva de APAS CUYO tuvieron encuentros con el gerente de SMG señor Jesús Cueto y el señor Alejandro Tapia y los gerentes de Seguros Rivadavia, señor José La Spada y señor Gabriel Valdivieso.

En sendas reuniones se trataron temas inherentes a la profesionalización de la actividad y a coordinar acciones conjuntas en la prevención del fraude en seguros.

El día 4 de noviembre del presente año la Comisión Directiva y la Comisión de Mujeres tuvieron un

desayuno de trabajo con el senador provincial Pablo Priore.

En dicha reunión se abordaron temas sobre modificaciones en Ley de Tránsito, la RTO, capacitaciones a Agentes de Tránsito de las provincias cuyanas y del patentamiento de Trailers.

Atento a las necesidades de los socios, tuvo lugar un encuentro entre colegas donde se trataron temas relacionados con la carga administrativa de trabajo de los Productores Asesores de Seguros y proyectos a encarar para el próximo año por nuestra Asociación para brindar mayores servicios a los profesionales del seguro de las provincias de San Luis, San Juan y Mendoza.

El día viernes 19 de noviembre se realizó una capacitación al personal

policial de la provincia de San Luis referida a la documentación a presentar en un control policial.

El encuentro quedó sellado con el mutuo acuerdo de las autoridades de ambas instituciones para seguir trabajando en futuras capacitaciones para el año próximo.

Dicho encuentro fue posible a las gestiones realizadas por la señora Jorgelina Buzzacchi y de integrantes de la Comisión de Mujeres de San Luis.

Miembros de la Comisión Directiva agradecieron la colaboración del Comisario General Alberto Nicolás Tello, presidente del Círculo de Oficiales de la policía y del Sub-Comisario Sebastián Acevedo de la policía forense por el esfuerzo realizado y la grata acogida que nos dispensaron.



**ente**  
cooperador  
Ley 22.400



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

**Exámenes de competencia para aspirantes a PAS**

**Capacitación continuada para PAS matriculados**

**Asistencia en rúbrica de libros**

**Consejo de Administración:**

Agustina Decarre - Daniel G. Rosenberg - Jorge Luis Costas Zottos

SEDE

Chacabuco 77 - 1° piso (C1069AAA) | Edificio FAPASA | CABA | 011 4342 0800 | [consultas@enteley22400.org.ar](mailto:consultas@enteley22400.org.ar)

ADMINISTRACIÓN

Av. de Mayo 695 | 1° Piso Oficina B | CABA | 01143316680 | [administracion@enteley22400.org.ar](mailto:administracion@enteley22400.org.ar)

**[www.enteley22400.org.ar](http://www.enteley22400.org.ar)**

 /EnteCooperadorLey22400  @entecooperador

# ENTREVISTA A ALEJANDRO ORTEGA, NUEVO PRESIDENTE DE APAS SANTIAGO DEL ESTERO

EN ESTA ENTREVISTA, ALEJANDRO ORTEGA, NUEVO PRESIDENTE DE APAS SANTIAGO DEL ESTERO, NOS CUENTA POR QUÉ ES OPTIMISTA CON RELACIÓN AL FUTURO DE LA PROFESIÓN DE PAS, Y LOS PRINCIPALES DESAFÍOS DE LA GESTIÓN DE SU EQUIPO DE TRABAJO AL FRENTE DE LA ASOCIACIÓN.

En el mes de noviembre hubo renovación de autoridades en APAS Santiago del Estero. La entidad viene desarrollando una intensa actividad durante los últimos años. Recordemos que una de sus dirigentes más destacadas, María Teresa 'Lala' Tevez, ocupó hasta el año pasado la Vicepresidencia de FAPASA.

La nueva conducción de la entidad quedó conformada así:

## Comisión Directiva

**Presidente:** Ortega, Alejandro Javier

**Secretario:** Ravelo, Julio Franco

**Tesorero:** Fernández, Juan Luis Pedro

**Vocal Titular 1°:** Tarletta Cecilia Mercedes

**Vocal Titular 2°:** Bruchman, María Julia

**Vocal Titular 3°:** Aguirre, Felipe Santiago

**Vocal Suplente 1°:** Sanchez, José Samuel

**Vocal Suplente 2°:** Rosemberg, Daniel Gustavo

## Comisión Fiscalizadora:

**Titular 1°:** Meza, Natalia Carolina

**Titular 2°:** Grimaldi, Ivana Carolina

**Suplente:** Tevez, María Teresa

ASEGURANDO dialogó con Alejandro Ortega para conocer los desafíos del equipo que le toca encabezar y su visión del mercado y de la profesión.

*Revista Asegurando (RA): ¿Cuáles son los cambios tras-*

*centales que dejó la pandemia, a la sociedad y al seguro?*

Alejandro Ortega (AO): Considero que nos evidenció lo frágil que somos y la alta exposición a factores externos a la que estamos constantemente expuestos.

La sociedad debe ser consciente de que hay que cuidarse mutuamente, porque de manera individual no se consiguen las soluciones necesarias para sobrellevar una situación pandémica.

Para la actividad aseguradora, quedó manifestado que, por medio de la virtualidad, se puede seguir su desarrollo y que es un pilar fundamental en la vida social, por la asistencia y reparo que brindó durante esta situación.

En este último punto, la actividad del PAS, fue FUNDAMENTAL, ya que se evidenció que es el medio por el cual los Asegurados, sienten contención y no que son una parte más de un sistema.

Siempre estuvimos presente ante todo tipo de requerimiento (asesoramiento, reclamos, consejos, etc.), y esto demuestra claramente que somos una de las partes más importantes en el desarrollo de la actividad.

*RA: ¿Qué le enseñó la pandemia al Productor Asesor de Seguros?*



**AO:** Que podemos desarrollar la actividad desde la virtualidad y con ello no solo poder vender seguros, sino también y primordialmente, poder asistir y acompañar a los asegurados

**RA:** *La pandemia hizo que pensáramos más en la vida y la muerte, en lo efímera que puede ser la vida. ¿Cómo impactó ese pensamiento en los asegurables respecto de la posibilidad de contratar seguros de vida?*

**AO:** Fue sin lugar a duda un disparador para la venta de seguros de vida, ya que los asegurables tomaron una mayor conciencia, respecto de la importancia de contar con un seguro de vida contratado.

**RA:** *¿Cuál es el principal desafío de APAS Santiago del Estero?*

**AO:** Nuestra APAS, hace años viene protagonizando un importante desarrollo, y uno de los principales desafíos es lograr que los socios se sientan cerca de la asociación, que la misma es de cada uno de ellos, y que cada socio, puede colaborar en la gestión del desarrollo, más allá de ser integrante de la Comisión Directiva en gestión.

Que los socios no vean a APAS, como algo a lo que

se debe pertenecer por compromiso, sino como algo para que los represente en la defensa y desarrollo de su profesión

Por último en esta nueva gestión pretendemos además de seguir el excelente lineamiento de las gestiones anteriores, hacer que APAS, tenga un mayor desarrollo a nivel social en la provincia de Santiago del Estero, haciendo tareas que ayuden a seguir generando conciencia aseguradora en la sociedad y que trabajando en conjunto con FAPASA (nuestro principal referente) como lo venimos haciendo desde nuestros comienzos y otras asociaciones, podamos hacer conocer a la sociedad en general, que cuentan con una asociación, a la que pueden acudir, para asesorarse en lo referente a la leal gestión aseguradora.

**RA:** *¿Cómo ves la profesión de PAS durante los próximos 5 años?*

**AO:** Soy muy optimista. Considero que los PAS tenemos un mercado potencialmente muy grande por delante para nuestro desarrollo, y que aquellos que comprendan la importancia de estar en constante capacitación, van a poder seguir los requerimientos que, de manera constante, nos van realizando los asegurables y el mercado en general.



# MIRIAN OLIVERA,

DE AMPAS (MISIONES), RESPONDE AL CUESTIONARIO DE PERFILES.

*Revista Asegurando (RA):  
¿Cuándo se inició en la actividad de PAS?  
Mirian Olivera (MO): En 2015.*

*RA: ¿Cómo ve la marcha del mercado de seguros?  
MO: Creciendo firmemente.*

*RA: ¿Qué es lo peor de la elevada inflación?  
MO: La reducción del poder adquisitivo la elección entre tener una buena cobertura o pagar las cuentas.*

*RA: ¿Cuál es el suceso de su niñez o adolescencia que más recuerda y por qué?  
MO: La primera vez que conocí el mar, por la majestuosidad y grandeza que tenía enfrente.*

*RA: ¿Qué superpoder le gustaría tener?  
MO: Poder hacer que el tiempo corra más despacio.*

*RA: ¿Cuál fue su personaje favorito de la infancia (comic, dibujos animados)?  
MO: La chilindrina.*

*RA: ¿Qué opina del fraude en el seguro?  
MO: Nefasto*

*RA: ¿Qué hay que hacer para incrementar la conciencia aseguradora?  
MO: Comenzar por la educación primaria.*

*RA: ¿Qué diferencia encuentra entre los productores jóvenes y aquellos más maduros, más experimentados, con varias décadas de experiencia?  
MO: El espíritu de colaboración que se ve en los más jóvenes es un cambio de estos nuevos años, ya no se ve al otro como una competencia sino como a un par.*

*RA: ¿Con qué personaje histórico le gustaría tener una charla?  
MO: Eva Perón*

*RA: “La vida es demasiado corta como para.....”  
MO: ...hacer cosas que no suman algo positivo a uno.*

*RA: ¿Qué es lo que más le gusta de la profesión de PAS?  
MO: El contacto con el asegurado, asesorarlo saber que de algún modo estamos ayudando a que su patrimonio sea protegido.*

*RA: ¿Qué es lo que menos le gusta de la profesión de PAS?  
MO: Lidiar con los asegurados que creen que saben todo.*

*RA: ¿Cuándo se vinculó por primera vez con su APAS?  
MO: Hace unos 5 años, cuando se armó la comisión de jóvenes productores.*

*RA: ¿Cómo está formada su familia?  
MO: Mi marido y mi hija de 2 años.*

*RA: ¿Por qué se decidió a ser PAS?  
MO: Como recién me mudaba a la capital y teniendo otra profesión independiente (soy Abogada), necesitaba algo que me acerque más a la gente (hacerme conocida).*

Un primo que trabaja con seguros me habló e invitó a meterme en este mundo y así fue que me acerqué al sector. Vendía un seguro y le daba mi tarjeta de abogada a los clientes y los asesoraba ante siniestros.

*RA: ¿Cómo ve la situación actual del Productor Asesor de Seguros en la Argentina?  
MO: Es una profesión apasionante y muy amplia, pero que aún no es muy conocida por la mayoría de las personas, a veces es muy subestimada, necesita de mucha atención, responsabilidad y capacitación.*

**RA:** ¿Qué opina de la Justicia argentina?

**MO:** Como abogada entiendo que la Justicia es un sistema que tiene que pulirse mucho aún, la sociedad avanza y ésta queda muy atrás en la mayoría de las veces, hay muchísimos aspectos de la misma que deben reformarse.

**RA:** ¿Qué representa para Ud. su familia?

**MO:** Mi pilar, mi motor.

**RA:** ¿Cómo ve el desarrollo de las mujeres profesionales?

**MO:** Es un espacio que está en auge y crecimiento. Cuesta equilibrar familia, casa y trabajo, pero como PAS, Abogada y Docente en ejercicio puedo decir

que es cuestión de organización y permitirse hacer lo que a uno le apasiona.

**RA:** ¿Por qué hay más mujeres en el seguro?

**MO:** Más allá de que la mujer es más detallista, minuciosa, esta es una profesión que permite manejar los tiempos de trabajo según la necesidad de cada uno y eso para la mujer es un beneficio sin igual.

**RA:** ¿Qué caracteriza a la actividad del PAS?

**MO:** El PAS cumple un rol fundamental en la vida de su cliente muchas veces invisible, protege todo lo que más quiere y valora a una persona, a través del asesoramiento, su vida, su familia y su patrimonio.

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**

## ORGANISMOS PÚBLICOS DEBEN CONTRATAR SOLO CON NACIÓN SEGUROS

El 1º de diciembre, el Presidente Alberto Fernández firmó el Decreto 823/2021 que determina que la Administración Nacional, los organismos descentralizados, las empresas públicas y las sociedades del Estado, deben contratar sus seguros exclusivamente a través de

Nación Seguros S.A.

El decreto autoriza a Nación Seguros a ofrecer a las aseguradoras radicadas en el país la realización de Coaseguros para la colocación de estos riesgos, y a contratar reaseguro en caso de ser necesario. El seguro

colectivo obligatorio para el personal del Estado está excluido de esta normativa.

Las disposiciones de este Decreto no impiden que los PAS y Brokers intervengan en la intermediación de dichos seguros.

## MENOS AUTOS, MÁS MOTOS

En el último año, la cantidad de automóviles expuestos a riesgo cayó 1,4%, pero la cantidad de motos subió 8,5%. Tal conclusión se desprende de los datos de la Circular de la SSN sobre Vehículos Expuestos a Riesgo al 30 de junio de 2021. La cantidad total de vehículos (de todo tipo) expuestos a riesgo entre junio 2020 y junio 2021 creció solo 0,4% (pasó de 13.270.460 en 2020 a 13.320.738 en 2021). Otro segmento que creció es el de las máquinas rurales: +7,1%. A junio 2021 había 1.943.436 motos aseguradas.

El segmento de pickups A y B (camionetas, breaks,

jeeps) totaliza 2.596.630 unidades. Cayó fuerte la cantidad de Taxis (-17,2%) y Remises (-5,3%) asegurados (entre junio 2020 y junio 2021).

Categoría	Descripción	202	Var. %	2021-2	2020-2
<b>TOTAL</b>		13 320	0.4%	13 320 738	13 270 460
<b>Automóviles</b>	automóviles	7 373	-1.4%	7 373 419	7 475 262
	camionetas rurales				
	breaks				
<b>Pick up A</b>	jeeps hasta cuatro cilindros	1 539	0.6%	1 539 783	1 531 153
	pick up A				
	jeeps más de cuatro cilindros				
<b>Pick up B</b>	pick up B	1 056	1.9%	1 056 847	1 036 890
	casas rodantes con propulsión propia				
<b>Motos</b>	motos (todo tipo)	1 943	8.5%	1 943 436	1 790 716
<b>Camiones</b>	camiones	424	-3.0%	424 072	437 401
	semitracción				

## AUMENTA SUMA ASEGURADA RC AUTOS Y TPP

La SSN emitió la Resolución 766/2021 incrementando las sumas aseguradas y deducibles de los seguros de RC para vehículos automotores destinados al transporte público de pasajeros y de la RC para los vehículos automotores y/o remolcados.

-Seguro de Responsabilidad Civil de Vehículos Automotores destinados al Transporte Público de Pasajeros: pasa a \$ 75 millones.

-Transporte Público de Pasajeros, Franquicia o Descubierta Obligatoria a Cargo del Asegurado: el Asegurado participará en cada acontecimiento por un hecho cubierto con un Des-

cubierto Obligatorio de \$ 380.000.- -Seguro de Responsabilidad Civil – Seguro Voluntario para los Vehículos Automotores y/o Remolcados: \$23 millones para Automóviles y Camionetas, Vehículos Remolcados, Autos de alquiler sin chofer, Motovehículos y Bicicletas con motor, y Casas Rodantes.

Para Taxis y Remis, Maquinarias Rurales y Viales, Camiones y Semitracciones, Acoplados y Semirremolques, Servicios de Urgencias, Fuerzas de Seguridad y vehículo para transporte de pasajeros, que no contenga más de

OCHO (8) asientos (M1) el monto asciende a \$ 50 millones. Este ítem incluye a los Vehículos «intervinientes en un servicio convenido por intermedio de una Plataforma Tecnológica», tipo Uber o Cabify.

Para vehículos tipo M2 (TPP hasta 5.000 kg.) y M3 (TPP mayor a 5.000 kg.): \$ 75 millones.

Para incrementar las sumas se utilizó la Tasa de Actualización de Pasivos. Esta actualización rige para las pólizas emitidas y/o renovadas a partir del 1º de enero de 2022.

## RUS LLEVÓ A CABO LA SEMANA DE LA VELOCIDAD



RUS auspició la Semana de la Velocidad, un evento deportivo único realizado en el Autódromo de Concepción del Uruguay, Entre Ríos, para celebrar el cierre de importantes categorías del automovilismo nacional como el Rally Argentino, el Rally Entrerriano, el Rally Cross y el Top Race. A esta actividad que se desarrolló del 10 al 19 de diciembre se le sumó otra categoría: el TCR South America.

La conferencia de prensa tuvo lugar en Terrus y fue encabezada por el presidente ejecutivo de Río Uruguay Seguros (RUS), Juan Carlos Lucio

Godoy y por Martín Oliva, intendente de Concepción del Uruguay, quienes abordaron el cronograma de las actividades deportivas y culturales que tendrá «La Histórica» durante diciembre, entre ellas, la Semana de la Velocidad.

En el Autódromo de Concepción del Uruguay se presentaron las categorías nacionales Rally Argentino, CARX Rally Cross, Top Race y también el Rally Entrerriano. Como novedad de último momento se agregó la TCR Sudamérica, categoría que nace para Latinoamérica buscando el éxito del

TCR a nivel mundial.

Cronograma de la Semana de la Velocidad

10, 11 y 12 de diciembre: Coronación del Rally Argentino y del Rally Entrerriano.

15 de diciembre: Exhibición de Karting y Road Show en la Plaza Ramírez, en la previa del CARX Rally Cross, del Top Race y del TCR South America.

17, 18 y 19 de diciembre: Coronación del CARX Rally Cross, Top Race y la categoría TCR South America.

## EXPERTA SEGUROS INCORPORA A MARIANA NAVAS COMO BRAND MANAGER



Experta Seguros, con una amplia trayectoria en el mercado asegurador y respaldada por el Grupo Werthein, incorpora a Mariana Navas como Brand Manager de seguros.

Tendrá como desafío diseñar y gestionar el plan de marketing de Seguros y ART, incrementar el desarrollo y fidelización de los socios estratégicos potenciando su evolución, y acompañar el plan de regionalización de la compañía en pos del crecimiento de Experta. Además, dentro de sus funciones tendrá a cargo a las unidades de negocio de Agro y Salud del Grupo Werthein.

La ejecutiva cuenta con una vasta experiencia. Es así que anteriormente se desempeñó durante 23 años en

diversos cargos dentro de las áreas de Marketing, en las compañías: Galeno Seguros, BBVA Consolidar y M-Tel. Abarcó tareas de desarrollo de productos y relacionamiento con las diferentes direcciones comerciales, potenciando principalmente los acuerdos con los Canales Intermediarios y Brókers.

En cuanto a su formación académica, Navas posee una especialización en Dirección Estratégica para Profesionales de Seguros de la Universidad de Mar del Plata.

## LA SEGUNDA Y FLEXBIT COCREARON UNA SOLUCIÓN TECNOLÓGICA PARA LA PREVENCIÓN DE TRASTORNOS MUSCULOESQUELÉTICOS



La Segunda Seguros y Flexbit, startup ganadora del Hackathon 2018 en categoría insurtech, cocrearon una solución tecnológica para la prevención de trastornos musculoesqueléticos profesionales que ya se está probando en empresas del cordón industrial del Gran Rosario.

La tecnología y la innovación están al servicio de mejorar la calidad de vida y el sector insurtech se mueve a pasos agigantados para desarrollar nuevas soluciones. Frente a la necesidad de digitalizar los procesos para disminuir enfermedades profesionales, surgió la propuesta de Flexbit, la startup ganadora de la Hackathon 2018 organizada por La Segunda Seguros, que diseñó un dispositivo innovador para la prevención de trastornos musculoesqueléticos en ámbitos laborales.

Se trata de una herramienta tecnológica que a través de sensores monitorea en tiempo real los movimientos repetitivos, ángulos críticos y posiciones forzadas. Se

aplica en las líneas de montaje e informa métricas y alertas para prevenir lesiones o accidentes.

Actualmente, se están realizando pruebas en industrias de alimentos, acerías y agropecuarias. El sensor tiene alcance en la muñeca de los trabajadores y próximamente se realizarán evaluaciones para aplicar en codo y hombro.

Sebastián Antolloni, Jefe del Área Prevención Integral de Riesgos Laborales Grupo Asegurador La Segunda, planteó que «en un contexto que nos desafía día a día en la búsqueda de mayores y mejores soluciones para reducir la siniestralidad, la innovación traza un camino que permite robustecer los procesos preventivos juntos a nuestros clientes».

«Estamos muy orgullosos de trabajar junto a la startup Flexbit, en el desarrollo de nuevas tecnologías que nos permitan brindar un servicio diferencial en el marco de la prevención de enfermedades profesionales. Estamos convencidos

del camino que hemos iniciado y nos proponemos seguir potenciándolo con próximos desarrollos que ya estamos diseñando», subrayó Antolloni.

### Prevenir antes de curar

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Organización Mundial de la Salud (OMS) identificó a los trastornos musculoesqueléticos como un mal a nivel mundial. En Argentina la Superintendencia del Riesgo de Trabajo impulsa que las Aseguradoras del Riesgo del Trabajo (ART) identifiquen y gestionen los riesgos asociados a los movimientos repetitivos. La propuesta de Flexbit es digitalizar ese proceso de identificación y gestión de enfermedades profesionales.

El dispositivo refiere a un Wearable (tecnología vestible) capaz de transmitir inalámbricamente en tiempo real la posición corporal del cuerpo humano a una plataforma IoT (Internet of Things, por sus siglas en inglés) con software

cognitivo capaz de predecir y prevenir lesiones musculares.

En la actualidad los métodos de evaluación ergonómica se basan en la observación humana, que puede inducir a errores involuntarios. Además, esta metodología provoca falta de prevención de enfermedades profesionales, detección tardía de lesiones, y de esta forma se sigue exponiendo al trabajador a un riesgo laboral.

### Más precisión en menos tiempo

«La propuesta tiene varios beneficios. La primera es que elimina la subjetividad al momento de evaluar los movimientos del cuerpo humano. Actualmente se usan herramientas analógicas, con errores debido a la observación humana. La tecnología digitaliza el proceso y permitirá eliminar ese error», comentó Leónidas Ávila, líder de Producto de Flexbit y uno de sus creadores junto a Diego Mendoza, arquitecto de Software, Pablo Foltyn y Luis Seva, ingenieros de Electrónica.

Y continuó: «El segundo punto sería ir eliminando el papel y eso permitirá acelerar los tiempos de prevención. El objetivo final es aumentar los indicadores de cumplimiento de las acciones preventivas que hacen las aseguradoras en las empresas».

### De la hackathon a la industria

El ingeniero industrial contó cómo nació el proyecto y los pasos que dio para llegar hoy a la implementación en empresas del cordón industrial de Gran Rosario, en firmas del sector frigorífico, acería, cooperativas

de trabajo, alimenticias y automotriz. La primera etapa de futuro crecimiento con vistas a desarrollarse en todo el país.

Tras haber ganado el primer premio en la categoría insurtech durante la primera Hackathon del seguro que realizó el Grupo Asegurador La Segunda, en 2019 los fundadores de Flexbit firmaron un acuerdo con la compañía aseguradora para incubar la solución y construir el prototipo del dispositivo.

El proyecto tiene el acompañamiento de la Universidad Tecnológica Nacional (UTN) de Buenos Aires, a través del programa de Prácticas Profesionales de la carrera de Ingeniería Industrial, y esto permitió realizar las pruebas de desarrollo en la planta de Volkswagen Argentina en la localidad de Pacheco.

Sobre la experiencia en Volkswagen, Leónidas, quien además es docente en la UTN de Buenos Aires, relató que fue un gran hito para Flexbit ya que «se pudo validar la viabilidad técnica y también con el gremio que vio con buenos ojos que existan nuevas tecnologías que cuidan al trabajador».

Ávila destacó: «Reconocen que es una herramienta innovadora con vista a cuidar la salud de los trabajadores, es un dispositivo que no es invasivo y que entrega una experiencia de uso muy amigable».

### Codo y hombro

La propuesta de Flexbit siguió avanzando y el año pasado La Segunda Seguros expuso el proyecto en el Congreso Internacional de

Prevención de Riesgos Laborales ORP 2020. Ese mismo año, Flexbit obtuvo un Fontar (Fondo Tecnológico Argentino) del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación de la Nación para la maduración del prototipo.

«Este año, con el MVP (producto mínimo viable) aprobado, la empresa aseguradora decide hacer una nueva inversión que se destina a implementar la solución de prevención de trastornos musculoesqueléticos en clientes estratégicos de la ART en esta primera instancia en la zona del cordón industrial del Gran Rosario y ampliar las capacidades tecnológicas de la solución, a más sensores y software, para ampliar el alcance a movimientos repetitivos en codo y hombro», detalló uno de los fundadores.

Ávila explicó que una vez realizada la evaluación, la empresa tiene una foto de qué tan expuesto está su trabajador a una lesión muscular y con esa foto vienen automáticamente acciones súper rápidas a implementar. En ese sentido, detalló la posibilidad de mejorar la ingeniería del puesto cambiando la ergonomía y también capacitar al operario si estaba haciendo una acción incorrecta. La tercera corrección sería poder rotar a la persona a otro puesto de trabajo para disminuir el riesgo de lesión.

«Hay varias acciones en el corto plazo para evitar la lesión muscular en las personas. A mediano plazo el beneficio es eliminar ese riesgo existente, después de haber hecha la corrección también serviría como herramienta de capacitación en la empresa», precisó.

## GRUPO SANCOR SEGUROS PRESENTÓ UN PROGRAMA DE PERTENENCIA PARA SUS PRODUCTORES ASESORES

La pertenencia al Grupo Sancor Seguros tiene numerosas ventajas para los Productores Asesores. Con la finalidad de formalizarlas, comunicarlas en forma adecuada y centralizarlas en un único espacio, la firma creó PASE, un programa pensado exclusivamente para los miembros de su cuerpo de ventas.

El nombre utiliza la sigla que identifica a los Productores de Seguros para hacer un juego de palabras que se lee como “PASE”: como un boleto que permite disfrutar de algo grato, como una tarjeta que habilita el acceso a beneficios, como el pase en un partido de fútbol que permite convertir el gol, celebrar y como sinónimo de jugar en equipo.

“Nuestra intención es que se perciba como un completo paquete de diferenciales que nos permita, por un lado, fidelizar a quienes ya forman parte de



nuestra Organización y por el otro, para captar a nuevos PAS”, afirmó el Director de Relaciones Públicas y Servicios al Productor Asesor del Grupo Sancor Seguros, Osiris Trossero.

El programa cuenta con una landing a la que se accede a través de Portal PAS, que en palabras de Trossero “es la plataforma más completa e innovadora del mercado que ayuda a nuestros Productores a hacer un diagnóstico de su cartera de clientes y ver su potencialidad de crecimiento, contribuyendo

a que se transformen en líderes de sus respectivas zonas de actuación”. Allí se visualizan los diferentes beneficios, divididos en tres grandes categorías:

**PASE GSS:** aquí se detallan todas las condiciones especiales que tienen en seguros, prepaga (Prevención Salud) o Banco del Sol por el hecho de ser PAS, así como los premios a modo de Reconocimiento a la Trayectoria.

**PASE Tecnología:** acceso a equipos informáticos y otros dispositivos tecnológicos a precio preferencial, pensando en que cada PAS pueda acompañar toda la transformación que está llevando adelante el Grupo.

**PASE Tiempo Libre:** entradas para eventos, descuentos en locales de comida, ocio y relax.

A través de esta iniciativa, el Grupo Sancor Seguros pone de relieve el rol central que desempeñan los Productores Asesores para su negocio.

## GRUPO SAN CRISTÓBAL: CULMINÓ UNA NUEVA EDICIÓN DEL CLÁSICO “TODOS A BORDO”

**Grupo San Cristóbal organizó nuevamente el concurso de ventas para Productores Asesores de Seguros de Asociart ART y San Cristóbal Seguros, de Argentina y Uruguay.**

Grupo San Cristóbal finalizó una nueva edición de “Todos a Bordo”, un programa que busca recompensar a los PAS que lograron un crecimiento en sus primas respecto del mismo período del año anterior. Los 100

Productores Asesores de Seguros que más crecieron, disfrutaron de un viaje a Ushuaia junto a los representantes comerciales del Grupo.

“Esta actividad nos permite nuevamente vivir una gran experiencia de acercamiento con nuestros PAS. Fortalecer el vínculo que tenemos con los productores y celebrar el crecimiento del último período”, afirmó Christian Blousson, Gerente de Marketing de Grupo San Cristóbal.

En Argentina, participaron todos los productores que componen el portafolio de la compañía agrupados en tres segmentos: Premiere, Platine y Origine. En el caso de Uruguay, también contó con tres categorías: Black, Platinum y Gold, con diferentes planes y objetivos de crecimiento para cada uno.

Esta semana, Grupo San Cristóbal presentó una nueva edición para los objetivos comerciales 2021-2022.

## EL SECTOR INSURTECH LATINOAMERICANO DESPIERTA EL INTERÉS DE LOS INVERSORES



Reproducimos este interesante artículo que nos llegó por gentileza de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS), originalmente escrito por Patricia Ojeda para Futurelatam Blog de Innovación para el sector asegurador. By INESE (13 noviembre de 2021)

La revolución fintech de América Latina (LatAm) sigue su curso este año. La confianza de los inversores se mantiene alta, ya que siguen invirtiendo miles de millones en este espacio, apostando por la perspectiva de que las fintech ayuden a mejorar la inclusión financiera y aporten innovación en el anticuado sector bancario y financiero.

Este año están surgiendo varias tendencias debido a la cambiante dinámica del mercado, la evolución de los hábitos de los clientes y las iniciativas gubernamentales.

Hay cinco tendencias fintech clave a las que hay que prestar atención en Latinoamérica según el informe Digital Transformation Report 2021 by Atlantico: neobanking, pagos digitales, crecimiento del comercio electrónico, criptomonedas y el mercado insurtech.

La penetración de los seguros sigue siendo baja en América Latina, lo que deja muchas oportunidades de crecimiento.

### **Insurtech, una oportunidad para crecer**

En 2020, las primas de seguros representaron apenas un 4% del producto interior bruto (PIB) en Brasil y Chile, respectivamente, frente al 12% de EE.UU. y el 4,5% de China, según el informe de Atlántico.

Esta cifra es aún más baja en Mé-

xico y Argentina, con un 2,6% y un 2,2%, respectivamente.

En los últimos años, han surgido una serie de innovadores actores de insurtech para digitalizar el mercado. Algunos de ellos están cobrando fuerza. 180° Seguros, por ejemplo, es una startup brasileña que se asocia con empresas para crear productos personalizados que puedan integrarse en el viaje del cliente final.

En mayo, recaudó 8 millones de dólares en lo que afirma ser la mayor ronda de financiación inicial jamás registrada por una startup de insurtech en Latinoamérica.

Otra insurtech brasileña es Justos. La insurtech utiliza los datos para mejorar el proceso de los seguros de automóviles midiendo la forma en que las personas conducen y fijando el precio de las pólizas con mayor precisión.

De este modo, Justos afirma que es capaz de ofrecer planes hasta un 30% más baratos que los tradicionales. El mes pasado, Justos cerró una ronda de financiación de serie A de 35,8 millones de dólares.

Si miramos otro ejemplo de esta apuesta por la región, destaca la insurtech Crabi. Con sede en México la compañía ha recaudado 4 millones de dólares de financiación inicial para apoyar su objetivo de mejorar los seguros de Autos en el país.

## LEMONADE LANZA SU SEGURO DE AUTOS EN ILLINOIS



LEMONADE ACABA DE COMUNICAR QUE LEMONADE CAR YA ESTÁ DISPONIBLE EN ILLINOIS.

El producto funcionará con un modelo basado en el uso para medir el comportamiento de los conductores, incluida la frecuencia con la que conducen. Asimismo, la aplicación controlará la telemática y también incluye opciones de asistencia en carretera 24/7, detección de accidentes y envío de servicios de emergencia.

*«La aplicación Lemonade, basada en la telemática, mide la frecuencia y la seguridad con la que la gente conduce, lo que creemos que dará al cliente la mejor experien-*

*cia y precio, permitiéndonos fijar un precio justo y evaluar el riesgo adecuado para nuestra cartera de negocios»,* dijo un portavoz de Lemonade a Digital Insurance. Además, también permitirá a los clientes presentar reclamaciones utilizando Blender, el sistema operativo de seguros de la compañía.

Los clientes también pueden solicitar servicios como la recarga de emergencia de la batería del vehículo eléctrico, el seguimiento de las reparaciones y el remolque a través de la aplicación.

### Cuidar el medioambiente

*«Como parte de nuestro compromiso de apoyar a los conductores*

*que eligen vehículos respetuosos con el medio ambiente, queríamos asegurarnos de que sus necesidades estuvieran cubiertas en una variedad de casos»,* dijo el portavoz.

Por ello, la insurtech planea incentivar la reducción de las emisiones de CO2 al tener mejores tarifas para los vehículos eléctricos y los coches híbridos, así como para los conductores con poco kilometraje.

Shai Wininger, director general y cofundador de Lemonade, dijo en un comunicado: *«Queríamos presentar un producto que no sólo reinventara la forma en que la gente compra un seguro de coche, gestiona su póliza y presenta reclamaciones, sino que también hiciera algo bueno por el planeta.*

*Como no podemos dejar de usar los coches todavía, ayudaremos a compensar el CO2 emitido por los coches de nuestros clientes financiando la reforestación de forma continuada. Gracias a la tecnología telemática de nuestra aplicación, podemos calcular la cantidad de dióxido de carbono que emite cada trayecto y plantar árboles en consecuencia»*

## SE LLEVÓ A CABO EL 10º ENCUENTRO DEL GRUPO DE TRABAJO DE MICROSEGUROS

El jueves 18 de noviembre se realizó la décima reunión del Grupo de Trabajo de Microseguros (GTMS), liderado por el Ministerio de Economía de la Nación (MECON) y la Superintendencia de Seguros de

la Nación (SSN). La moderación estuvo a cargo del Director Nacional de Mercado de Capitales y Seguros, Víctor Fuentes Castillo y del Coordinador de la Gerencia de Coordinación General de la SSN,

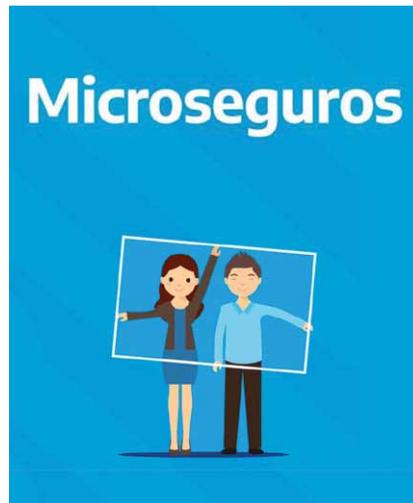
Leonardo Hennawi.

Este décimo encuentro se organizó en tres sesiones, las cuales tuvieron como eje en común el rol que podría tener la tecnología en el

desarrollo del mercado de microseguros.

La primera sesión contó con la participación de Daniel Cassieri y Erico Behmer, representantes de Galicia Seguros, y de Fabián Alegre, del Grupo San Cristóbal, quienes expusieron sobre el papel de la tecnología en la agenda de los microseguros y la importancia de las mejoras digitales en la red de intermediación tradicional.

La segunda sesión dio inicio con una presentación a cargo de Ricardo Bueno, fundador de mecubro.com, quien resaltó cómo los seguros a demanda y embebidos pueden tener un enfoque inclusivo. Luego fue el turno de Maximiliano Selva, fundador de estacubierro.com y Varese Brokers, quien comentó sobre la relevancia del desarrollo de nuevos productos,



basados en análisis de datos, con el objetivo de lograr un mercado inclusivo.

Para finalizar, la tercera sesión trató cómo la tecnología ayudó a potenciar el mercado de microseguros en Brasil. Intervinieron tres representantes de la Superintendencia de Seguros Privados (SU-

SEP), Organismo de control de ese país en materia de seguros, y cinco especialistas de alto nivel de entidades Aseguradoras, quienes representaron a la Cámara Nacional de Aseguradoras (CNSeg).

Los expositores de la SUSEP disertaron sobre la Regulación, Supervisión y Tecnología para la Inclusión Financiera en su país. Hacia el final del encuentro, los representantes brasileños de Liberty, Prudential, Capemisa Seguradora y Bradesco presentaron casos prácticos de implementación de medios remotos en operaciones de seguros sobre la base del ejemplo brasileño.

La reunión N° 10 del GTMS tuvo un gran volumen de contenido el cual propició un intercambio muy enriquecedor entre los participantes.

**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](http://www.aoss.com.ar)

## MARIA INES GUZZI FUE REELECTA PRESIDENTE DE AVIRA POR UN SEGUNDO PERÍODO



Por unanimidad y validando el rumbo de lo actuado en su primer año de gestión, María Inés Guzzi, Gerente General de Swiss Medical Seguros Vida y Retiro, fue reelegida como Presidente de AVIRA, Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina, entidad que reúne a 43 empresas líderes del sector.

La acompañarán Irene Capusselli (Orígenes Seguros de Retiro S. A.) como Vicepresidente 1ra, Fabián Hilsenrat (Binaria Seguros de Vida SA) en el cargo de Vicepresidente 2°. La Secretaría será ejercida por Flavio Dogliolo (Galicia Seguros SA) y la prosecretaría por Mauricio Zanatta (Prudential Seguros SA), mientras que la tesorería será conducida por Gabriel Chaufan (BBVA Consolidar Seguros SA), junto a Walter Buona-

massa (Credicoop Cía. de Seguros de Retiro SA) en la protesorería. Las vocalías las ejercerán Hernán Wagener (HSBC Seguros de Vida SA), Marcelo Castagna (Zurich International Life), Carlos Roca (Cardif Seguros S.A), Diego Guaita (San Cristóbal Seguros de Retiro SA) y Rosana Techima (CNP Assurances Cía de Seguros S.A.).

Guzzi agradeció el apoyo, acompañamiento y reconocimiento de sus colegas al volver a confiarle el honor y la responsabilidad de conducir la Asociación. Asimismo, resaltó el compromiso de todos los que, desde las diferentes comisiones que integran la cámara, trabajan en los más diversos temas.

“En este nuevo período de gestión, nos proponemos seguir impulsando la iniciativa de seguros inclusi-

vos para poder llegar con coberturas a más colectivos, profundizar las políticas de diversidad e inclusión tanto dentro de las compañías del sector, como en la sociedad en general con productos que se adecuen a esta evolución y por supuesto promover la conciencia aseguradora como condición de bienestar comunitario y verdadero motor de nuestra actividad.

A su vez, bregaremos por una nueva actualización de los incentivos fiscales para adecuar su valor y que efectivamente sirvan de estímulo.

Todo esto-concluyó- acompañado de un diálogo fecundo con las autoridades regulatorias a fin de poder alcanzar las metas que nos trazamos, para el sector, en beneficio de la economía de nuestro país y el bienestar de nuestra sociedad”.



# Más Herramientas. Mejor Servicio

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



**FEDERACION PATRONAL  
SEGUROS S.A.**

[www.fedpat.com.ar](http://www.fedpat.com.ar)



## LA AACS REELIGIÓ A GONZALO SANTOS COMO PRESIDENTE



En la Asamblea Ordinaria llevada a cabo el lunes 29 de noviembre, la Asociación Argentina de Compañías de Seguros renovó sus autoridades para el período 2021 / 2023

El Sr. Gonzalo Santos Mendiola, CEO de Seguros Sura, fue reelegido como **Presidente** y la Junta Directiva ha quedado conformada de la siguiente manera:

**Vicepresidente I:** Jorge Mignone (miembro titular), Francisco Miani (miembro alterno) (Caja de Seguros S.A.);

**Vicepresidente II:** Andrés Quantín (miembro titular), Verónica Pallini (miembro alterno) (Cía. De Seguros La Mercantil Andina S.A.);

**Secretario:** Daniel Arias (miembro titular), Claudio Berti (miembro alterno) (SMG Cía de Seguros S.A.);

**Prosecretario:** Juan Luis Campos (Miembro Titular), Jorge Santiago Nell (Miembro Alterno) (La Meridional Cía. Argentina de Seguros S.A.);

**Tesorero:** Osvaldo Borghi (Miembro Titular), Aníbal López (Miembro Alterno) (Berkley International Seguros S.A.); **Protesorero:** Salvador Rueda (Comité Ejecutivo – Miembro Titular), Agustina Monti (Comité Ejecutivo – Miembro Alterno) (Mapfre Argentina De Seguros S.A.);

**Vocales C.E.:** Carolina Otero (Comité Ejecutivo – Miembro Titular), Karina Feldman (Comité Ejecutivo – Miembro Alterno) (Allianz Argentina Cía. De Seguros S.A.); David M. Rey Goitia (Comité Ejecutivo – Miembro Titular), Edgardo Narbais (Comité Ejecutivo – Miembro Alterno) (Integrity Seguros S.A.);

**Vocales Titulares:** Gabriel Chaufan (Miembro Titular), Gastón Schisano (Miembro Alterno) (BBVA Consoli-

dar Seguros S.A.); Marcelo Fabiano (Miembro Titular), Rubén Cardozo (Miembro Alterno) (HDI Seguros S.A.); Fernando Mendez (Miembro Titular), Martín Fliess (Miembro Alterno) (Chubb Argentina de Seguros S.A.); Roy Humphreys (Miembro Titular), Carlos Porzio (Miembro Alterno) (Experta Seguros S.A.U.); José de Vedia (Miembro Titular), Antonio De Vedia (Miembro Alterno) (Aseguradores de Caucciones S.A. Cía. de Seguros); Eduardo Iglesias (Miembro Titular), Santiago Scally (Miembro Alterno) (Colón Cía. de Seguros S.A.); Carlos Mau (Miembro Titular), Juan Carlos Gordicz (Miembro Alterno) (Orbis Cía. Argentina de Seguros S.A.); Flavio Dogliolo (Miembro Titular), Alejandro Irimia (Miembro Alterno) (Galicia Seguros S.A.); Santiago Siegneur (Miembro Titular), Agustín Giménez (Miembro Alterno) (Fianzas y Créditos S.A. Cía de Seguros); Juan Martín Devoto (Miembro Titular), Cosme María Beccar Varela (Miembro Alterno) (Cía. de Seguros Insur S.A.);

**Vocales Suplentes:** Sebastián Bettes (Miembro Titular), Gabriel Hamui (Miembro Alterno) (TPC Cía. de Seguros S.A.); Diego Sobrini (Miembro Titular), Daniel Hadid (Miembro Alterno) (Galeno Seguros S.A.); Sebastián Guerrero (Miembro Titular), Gonzalo Córdoba (Miembro Alterno) (Crédito y Caución S.A. Cía. de Seguros).

También se renovaron los cargos del **Tribunal de Ética y Arbitraje**, el cual continuará integrado por los Dres. Amadeo Traverso, Guillermo Lascano Quintana y Juan Pablo Chevallier Boutell como Miembros Titulares, y los Dres. Luis Pennino, Raúl Carlos Tassi y Nancy Vilá, como Miembros Suplentes.

Como **Revisores de Cuentas** fueron elegidos los Sres. Carlos Holzknicht (Opción Seguros S.A.); Diego Gentile (Qualia Compañía De Seguros S.A.) y Andrés Moar (asesor externo)

En el marco de la Asamblea se dieron a conocer las actividades principales llevadas a cabo durante la presidencia del Sr. Gonzalo Santos Mendiola.

En marzo se lanzó la campaña de concientización “Evi-

tar accidentes está en nuestras manos” que tuvo difusión en RRSS (LinkedIn, Twitter e Instagram) con soporte y datos estadísticos en una Landing Page desarrollada por esta Asociación en la que se buscó la participación de los ciudadanos basándose en cuatro ejes: Exceso de velocidad; Uso del cinturón de seguridad y sistema de retención infantil (SRI); Uso del celular y Consumo de alcohol al conducir.

Se realizaron también campañas de prensa y difusión por medio del envío de notas de prensa y newsletters a legisladores con temas que afectan el desarrollo del mercado de seguros, sobre todo en la carga impositiva al sector que recae en los asegurados, los embargos preventivos sin sentido que sufren las compañías aseguradoras, los resultados del último ejercicio económico que muestra la fuerte reducción de los resultados del sector.

A su vez, se desarrolló el “índice de seguridad vial” con el objetivo de medir el nivel de tranquilidad de las personas respecto al uso de medios de transportes y la eventualidad de sufrir un accidente.

Algunos de los medios masivos en los que se vieron reflejados estos temas de interés fueron: El Noticiero de E. Feinmann, iProfesional, Telenoche (Crónicas Barbano), Eltrece TV, Clarín, El Cronista, Ámbito, Cover News, Parlamentario; Reporte Publicidad, Total Medios, Grupo Multimedia, entre otros.

Se creó un equipo de trabajo interno interdisciplinario a los efectos de trabajar el proceso de Modernización y las necesidades de actualizar la regulación en la materia. En este sentido se realizó una propuesta en la Superintendencia de Seguros de la Nación para generar una agenda de trabajo futuro que nos permita hacer los cambios regulatorios necesarios para el “on boarding digital” presente en nuestra industria.

Desde el punto de vista de la generación de información de valor a las socias, se desarrollaron encuestas con estudios posteriores, de los cuales armamos indicadores de gestión de mercado sobre distintas temáticas, entre ellas: Judicialización, Suscripción, Gastos, Beneficios.

Por octavo año consecutivo en conjunto con SEL Consultores se desarrolló la encuesta para relevar el grado de satisfacción en la atención de siniestros y en los ser-

vicios brindados por las aseguradoras a sus clientes. El Monitor del Asegurado estuvo focalizado en automotores, combinado familiar y/o integral de comercio. La muestra alcanzó al 70% del market share del mercado asegurador.

Organizamos en conjunto con el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires las VIII Jornadas de Seguros, un Seminario en la cual, a través de distintos participantes de la industria, se analizaron distintas temáticas de actualidad.

Por otra parte, las afiliadas de la Asociación pueden acceder a importantes descuentos en capacitación para sus empleados y/o funcionarios, mediante convenios de cooperación firmados con entidades de trayectoria. Estos convenios incluyen cursos, jornadas, diplomados, maestrías, congresos, conferencias, entre otros.

En conjunto con el Centro Interdisciplinario de Medicina del Seguro dependiente de la Facultad de Medicina de la Universidad de Buenos Aires, se organizó un curso de capacitación para los analistas y abogados de siniestros de las compañías socias con el objetivo de mejorar el análisis de las pericias médicas.

En la Comisión de Fraude se realizó un trabajo de investigación acerca de cómo están llevando adelante el trabajo colaborativo para compartir información en Latinoamérica. En virtud de los hallazgos realizados y las discusiones llevadas adelante se está avanzando en sumar más voluntades para lograr un sistema robusto que nos permita luchar contra el flagelo que producen los fraudes a todo el ecosistema asegurador.

Desde el punto de vista tecnológico, hemos lanzado la encuesta que mide el Índice de Transformación Digital dentro de nuestra actividad, la cual nos va a permitir establecer dónde estamos como industria en este proceso. El estudio se está realizando en conjunto con la CESSI, Cámara de la Industria Argentina del Software.

Cabe destacar la celebración del Día del Seguro que se realizó el pasado 21 de octubre de 2021 en un almuerzo del Comité Asegurador Argentino que contó con la presencia del Secretario de Finanzas de la Nación, Rafael Brigo y la Sra. Superintendente de Seguros, Mirta Adriana Guida.

## SE CONOCIERON LOS GANADORES DEL CONCURSO INTERNACIONAL DE LUCHA CONTRA EL FRAUDE

Como todos los años, CESVI ARGENTINA organizó este certamen que tiene como objetivo promover un mercado asegurador regional más transparente. Aquí presentamos a sus ganadores.

CESVI realizó la premiación de este certamen que reconoce la iniciativa de las compañías de seguros en la prevención y detección del fraude, un flagelo que perjudica a toda la industria del seguro y a los propios asegurados.

Con el apoyo de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros (AACS), la Asociación de Aseguradoras del Interior de la República Argentina (ADIRA), Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras (AUDEA) y la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), el evento se desarrolló en formato virtual y contó con la presencia del jurado de notables que analizó los casos:

José Luis Borgoño: Ex Abogado Integrante de la Corte de Apelaciones de Santiago de Chile.

Javier Iacobelli: Inspector-Subgerencia Antifraude de seguros Superintendencia de la Nación (Argentina).

Andrea Signorino: Secretaria General de AIDA Mundial (Uruguay)

Marcelo Aiello: Gerente General de CESVI ARGENTINA

En la previa de la premiación se realizó una charla especial dictada por el PhD. Juan Gustavo Corvalán, Co-founder y Director del Laboratorio de Innovación e Inteligencia Artificial de la Universidad de Buenos Aires. A su vez, el jurado leyó un documento con conclusiones relevantes del certamen, para luego dar lugar al tan esperado momento de la premiación.

### LOS GANADORES

#### Categoría Automotores:

Lucas Chinazzo (Uruguay)

“Eso no se ASSE”. Seguros SURA

#### Otros Ramos:

Adrián Gustavo Acoroni (Argentina)

«El carnicerujano – mejor corte a mejor precio». La Segunda Seguros.

El jurado destacó “el aumento en la judicialización de casos y la intervención de las compañías para impulsar las causas judiciales, reflejando que el fraude es un hecho grave para la industria, digno de perseguir hasta las instancias judiciales”. Recordemos que el principal objetivo de este concurso es que los empleados de las compañías aseguradoras, independientemente del área en la que trabajen, se comprometan en la lucha contra el fraude. Para ello, los participantes comparten sus conocimientos y experiencias a través de la presentación de casos exitosos de detección de fraude.



Horacio Lachman  
Horacio Levy

Con  
Patricio Dunchel  
Sebastián Silva

**TODO**  
RIESGO  
en televisión  
Usted sigue estando seguro

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

**METRO**

**Viernes - 23:30 hs.**

También puede vernos en [www.todoriesgotv.com.ar](http://www.todoriesgotv.com.ar)

## JUAN CARLOS OTERO ES EL NUEVO PRESIDENTE DE LA UIF



Mediante el Decreto 834/2021 el PEN designó al Abogado Juan Carlos Otero como Presidente de la Unidad de Información Financiera.

Desde septiembre de este año, reportaba como Vocal del Consejo Asesor de la UIF en representación de la **Comisión Nacional de Valores**, organismo en el que trabajó durante 20 años. Desde hace 5 años es Subgerente de Supervisión a cargo de Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo.

También es profesor de UCEMA y en un Posgrado en la Universidad de Palermo.

Es Abogado de la UBA con especialización en Derecho Financiero Internacional y tiene un posgrado en Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo.

En su perfil de LinkedIn consigna: «He colaborado en temas de PLAFT, representando a la Comisión Nacional de Valores en las reuniones del grupo de supervisores realizadas GAFI, GAFISUD/ GAFILAT, Mercosur y OMC. Tuve la oportunidad de participar en la **agenda nacional para la lucha del lavado de activos** en el marco de la evaluación del GAFI, logrando buenos resultados para mi país. Uno de mis principales satisfacciones fue haber colaborado para que Argentina saliera del seguimiento intensivo de GAFI/GAFILAT, no quedando nada pendiente ante dichos organismos.

Tuve el honor de trabajar en la Reforma de la Ley Mercado de Capitales (Ley 26.831) y en la Reforma de la Ley de Delitos Económicos (Ley 26.733), ambas en la defensa de Argentina ante el GAFI.

También he trabajado en la defensa de Argentina ante la OMC frente al reclamo de Panamá, con resultado satisfactorio para el país».

**95 AÑOS** | JUNTO A TUS GANAS DE CRECER

☎ 0800-777-7070  
[www.cooperacionseguros.com.ar](http://www.cooperacionseguros.com.ar) |

**COOPERACION SEGUROS**

## RUS DESARROLLÓ UN JUEGO PARA REDES SOCIALES PARA FOMENTAR LAS PRÁCTICAS SALUDABLES

En el marco de la Estrategia de Responsabilidad Social Empresarial de RUS (RSRUS) y con el objetivo de generar conciencia en la importancia de los cuidados de la salud, Río Uruguay Seguros impulsó el desarrollo y publicación de un juego para redes sociales en el que se deben asociar prácticas saludables y sus beneficios para el cuerpo humano.

La idea fue desarrollada por la Célula de Sustentabilidad junto al Equipo de Salud y Ambiente Laboral, con el asesoramiento de mé-

dicos y el soporte tecnológico de la empresa.

Basado en el juego de mesa de asociar parejas, las jugadoras y los jugadores deben unir las fichas correspondientes (imágenes y textos) en el menor tiempo posible.

A partir de esto se genera una tabla de posiciones que permitirá premiar a quienes unan todas las parejas con mayor rapidez, contando con 3 intentos para lograr el objetivo.

Al juego, que funciona tanto en

computadoras como smartphones, se puede acceder desde la web [ruseguros.com/jugar](http://ruseguros.com/jugar) completando los datos de contacto para identificar a las y los participantes y eventualmente comunicarle su premio.

Los obsequios para ganadoras y/o ganadores serán:

**Primer premio:** seguro de salud + merchandising RUS

**Segundo premio:** merchandising RUS

**Tercer premio:** merchandising RUS

## FUNDACIÓN GRUPO SANCOR SEGUROS PARTICIPÓ DE LA XXII CONFERENCIA REGIONAL DE COOPERATIVAS DE LAS AMÉRICAS

Cooperativas de las Américas llevó adelante su XXII Conferencia Regional, en esta ocasión, de forma virtual. En dicho marco, el gerente de Fundación Grupo Sancor Seguros, Javier Di Biase, expuso sobre las acciones que la Institución lleva adelante, haciendo especial foco en la educación cooperativa; al tiempo que resaltó la importancia de trabajar mancomunadamente a nivel región estas temáticas que consolidan el espíritu cooperativo y que contribuyen a alcanzar sociedades más prósperas y sustentables.

Del mismo modo, en el panel disertaron Paula Strubia y Jenifer Molina, alumnas miembros de

la Fe.Coop.E.S., Federación de Cooperativas Escolares de Sunchales; Natalia León Pardo, de la Fundación COPEUCH de Chile; y Thiago Smith por SICREDI Pionera.

Los representantes de Cooperativas de las Américas manifestaron, en el documento de conclusiones de esta Conferencia, la necesidad de continuar el trabajo por una economía basada en la solidaridad global, la ayuda mutua y la educación.

De esta manera, Fundación Grupo Sancor Seguros continúa promoviendo la educación cooperativa.





**SANCOR  
SEGUROS**

# estamos

**para darte el seguro más completo.**  
Junto a vos, en todo momento, acompañándote.



[sancorseguros.com.ar](http://sancorseguros.com.ar)

0800 444 2850



Nº de inscripción en SSN  
0224

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
[www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

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

AGUSTINA DECARRE, PRESIDENTE DE FAPASA

# LAS VOZ DE LOS PAS EN DOS PRESTIGIOSAS REVISTAS DEL MERCADO

UNA DE LAS MISIONES DE LA FEDERACIÓN ES HACER OIR LA VOZ DE LOS PAS EN EL MERCADO. EN ESTE SENTIDO, REPRODUCIMOS DOS REPORTAJES REALIZADOS EN EL MES DE DICIEMBRE A AGUSTINA DECARRE, PRESIDENTE DE FAPASA, POR PARTE LA REVISTA “MERCADO ASEGURADOR” Y “ESTRATEGAS”.

## MERCADO ASEGURADOR

2021-2022: BALANCES Y EXPECTATIVAS TRAS EL COVID-19 - ENCUESTA 44º ANIVERSARIO

En un nuevo aniversario y con la finalización del año, Mercado Asegurador realiza su tradicional encuesta con la participación de los diferentes sectores de la actividad aseguradora que desean sumarse al análisis de la situación actual del mercado y sus perspectivas futuras. Nuestro objetivo es poder realizar una evaluación de los hechos más relevantes del año y de los desafíos que la nueva coyuntura plantea.

Este sondeo de opinión pretende ampliar las respuestas a los desafíos que enfrenta el mercado asegurador luego de la pandemia Covid-19 y generar un marco adecuado para el crecimiento y la obtención de mejores resultados. Agradecemos especialmente a quienes nos acom-

pañan con su valioso aporte para profundizar el análisis de la marcha del mercado en general y de las empresas en particular.

## PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS

Agustina Decarre,  
Presidente de FAPASA.

*1.¿Cómo ha sido el 2021 para su actividad y qué perspectivas tiene para el 2022?*

2021 ha sido un año lleno de desafíos y cambios para adaptarnos a esta suerte de ‘pospandemia’, aunque a decir verdad, parece que la pandemia no ha sido del todo controlada en el mundo. De todos modos, consideramos que los PAS



han superado el desafío estando a disposición de sus clientes, asesorándolos y conteniéndolos.

Respecto a 2022, tenemos expectativas optimistas. La pandemia reforzó el papel del PAS en la sociedad y en el mercado. Y entendemos que seguiremos capitalizando este avance. No obstante, está claro que hay mucho por hacer para profundizar el cambio para la actividad de los PAS. En este campo, por supuesto, seguimos apostando a la capacitación.

La capacitación y el profesionalismo es aquello que nos distingue de otros canales, que han generado bastante descontento entre los asegurados por su falta de atención en la pandemia.

Además, consideramos que la tecnología es un aliado del PAS. Las nuevas formas de comunicación virtual con nuestros clientes han

constituido todo un aprendizaje. Todo esto contribuye a elevar nuestro rol en el sector y por ello somos optimistas.

*a) ¿Cómo ha impactado en la actividad la pandemia del Covid 19?*

En primer lugar, hay que decir que hubo un cambio en la forma de vincularnos con los asegurados y prospectos.

Ello, sin dejar de lado el asesoramiento profesional que nos caracteriza.

Aunque en muchos casos las reuniones hayan sido virtuales, siempre hemos explicado las coberturas, sus alcances, siempre hemos analizado los riesgos y hemos sugerido las mejores opciones para transferirlos o mitigarlos. Y, cuando se pudo, hemos vuelto al trato personalizado y presencial. Ese 'estrechar los puños' actual (en lu-

gar de estrechar las manos, como hacíamos antes de la pandemia) continúa caracterizando nuestra estrecha relación con el cliente.

*2. ¿Cuáles son los temas que más le preocupan y cuáles los pendientes de resolución en su sector de mercado, por orden de prioridad?*

Nos preocupa mucho el Infraseguro que se da en algunos riesgos. La elevada inflación obliga a una constante actualización de las sumas aseguradas. En Automotores, nos preocupa la evolución del alza de los valores de los repuestos, muy superior al incremento del valor de los 0km.

Hoy se llega a la Destrucción Total mucho más rápido que en el pasado. Esto nos preocupa porque afecta el cálculo actuarial realizado para calcular la prima. Nos preocupa por la 'salud' de las coberturas y las aseguradoras. Si se producen

fueres desvíos en esta materia, indefectiblemente ello impactará en los asegurados.

Por nuestra parte, esta situación nos obliga a estar muy cerca del asegurado, explicando la situación y mejorando sus coberturas.

También nos preocupa el intrusismo en la intermediación por parte de plataformas tecnológicas o canales que no brindan asesoramiento. Ello genera desprotección para el asegurado.

No es lo mismo comprar por internet un par de zapatillas que un seguro. Por ello, estamos en constante comunicación con las cámaras aseguradoras, la SSN y otros actores del sector para debatir, pensar y actualizar los esquemas regulatorios para proteger a los asegurados.

Otro punto muy importante para nosotros es el combate a la venta ilegal de seguros. Se ha avanzado mucho. Hemos impulsado una web de denuncias ([www.denuncias.com.ar](http://www.denuncias.com.ar)). Pero todavía vemos inescrupulosos que cobran una 'pseudo prima' y a cambio entregan un papel que no tiene ningún valor como respaldo del patrimonio de las personas.

Y por último, seguimos bregando para que se permita la libertad de elección del canal comercial cuando se solicita un crédito prendario.

3. *¿En qué áreas de actividad ob-*

**EL ASESORAMIENTO AL CLIENTE TIENE QUE ESTAR PRESENTE, SÍ O SÍ, SIN IMPORTAR CUAN 'TECNOLÓGICO' SEA EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN. UN NULO O DEFICIENTE ASESORAMIENTO NO SOLO PROVOCA PROBLEMAS EN CASO DE SINIESTROS, SINO QUE DAÑA LA IMAGEN DEL SEGURO, Y ELLO NOS PERJUDICA A TODOS.**

*serva mayores posibilidades de crecimiento en la coyuntura actual?*

Sin dudas, los Seguros de Personas tienen un amplio potencial.

En la Argentina, la producción de primas de los seguros de personas es menor al 18% del total de los seguros. Y en este porcentaje, buena parte se explica por los seguros colectivos obligatorios.

El desafío es lograr que Vida y Retiro alcancen una participación mayor, como ocurre en otros países de la región.

Por otra parte, consideramos que los riesgos vinculados a nuevos hábitos de la vida, como la movilidad sustentable, tienen un gran futuro.

4. *¿Cómo impactó el ASPO en la relación con los clientes? ¿De qué manera contribuyó el trabajo a distancia? ¿Hoy la pandemia es un tema superado?*

Los PAS se adaptaron a las restricciones impuestas por el ASPO. Rápidamente, encontramos nuevas formas de mantenernos en contacto con nuestros clientes. Así, se revalorizó el contacto a través del PAS, que a diferencia de algunas entidades, operamos sin turnos, con amplios horarios y con flexibilidad.

Logramos incorporar lo mejor del trabajo a distancia, sin perder el vínculo con los clientes. Y se aprendió mucho sobre como mejorar los procesos, algo en lo algunas aseguradoras también han contribuido de manera importante.

La pandemia nos ha dejado enseñanzas. Hemos aprendido mucho y mejorado. Pero no sabemos si es un tema superado. Hoy han nuevas variantes (como la Ómicron) y en Europa vuelve a haber restricciones para contener los contagios. Habrá que esperar y observar como evoluciona esta pandemia que parece no tener fin.

5. *¿Qué temas puntuales les reclaman a las autoridades con el objeto de defender la fuente de trabajo? Regular la distribución de seguros por plataformas tecnológicas. FAPASA ocupa la Vicepresidencia Segunda de COPAPROSE, y allí vemos que es un tema clave, que se debate en toda América Latina.*

El asesoramiento al cliente tiene que estar presente, sí o sí, sin importar cuan 'tecnológico' sea el

canal de distribución. Un nulo o deficiente asesoramiento no solo provoca problemas en caso de siniestros, sino que daña la imagen del seguro, y ello nos perjudica a todos. Los PAS somos PyMEs, pagamos impuestos, damos trabajo, y como tales generamos un impacto positivo en la actividad que debe ser protegido.

**6. ¿Qué aportes concretos puede realizar el PAS para un mejor desarrollo de la actividad aseguradora en la actual coyuntura? ¿Qué opinión le merece la capacitación continuada de todo tipo y su aporte al mejor servicio y crecimiento profesional?**

El PAS conoce al cliente, tiene contacto en el día a día y es el mejor canal para difundir y pro-

mover la conciencia aseguradora. Los PAS estamos interesados en la transparencia y solvencia del mercado asegurador, y en transmitir el rol del seguro en la sociedad.

FAPASA ha hecho gestiones en el Ente Cooperador Ley 22400 para incorporar a la Capacitación Continuada contenidos relativos al seguro regional. También se han incorporado temas vinculados al desarrollo de nuevas habilidades, como habilidades blandas, entre otras. Desde FAPASA sostenemos que la capacitación debe tener el objetivo de formar un PAS cada vez más profesional, con conocimientos que le permitan liderar su negocio. Hoy en día, incluso, promovemos modelos de capacitación que combinen la modalidad presencial y la virtual.

**7. Tomando en cuenta los avances tecnológicos, ¿cómo se preparan los PAS para contemplar la nueva demanda de servicios del consumidor? ¿Qué avances concretos se han realizado en el año y cuáles son sus proyectos?**

FAPASA trabaja en la concreción de una herramienta tecnológica a mediada para los PAS que les permita incorporar tecnología y hacer foco en la mejora de procesos orientados al cliente. Una app desarrollada por PAS y para PAS. Una acción concreta desde FAPASA para poner a disposición de los asociados de las APAS, pensando en un modelo colaborativo para que todos tengan acceso sin importar su volumen de cartera o su lugar de trabajo.

## REVISTA ESTRATEGAS

Agustina Decarre, Presidente de FAPASA.

**¿Cuál es la visión sobre el desarrollo del mercado de seguros en general para 2022? ¿Y de la producción en particular?**

Desde FAPASA consideramos que hay mucho por hacer en cuanto al desarrollo de ramos específicos, para torcer la situación actual en la cual los ramos Automotores, Riesgos del Trabajo y Motovehículos sumaron 641 mil millones de pesos en primas a junio 2021 de los 1.035 mil millones que logró

todo el mercado en su conjunto. Los 3 ramos mencionados son mayormente obligatorios, y suman el 62% del total de la prima. Si a este número le sumamos la producción de los seguros colectivos obligatorios de Vida, Retiro, RC y otros, tenemos que entre el 65% y el 70% de la prima del mercado se deriva de seguros obligatorios.

Queremos cambiar esa situación y lograr que la producción de seguros voluntarios se desarrolle

mucho más. Insisto, nuestro foco está puesto en desarrollar los seguros voluntarios, en incrementar la oferta de este tipo de coberturas, y consideramos que gracias a la constante generación de conciencia aseguradora que los PAS realizamos con nuestra labor diaria, esto será posible.

Un ejemplo lo hemos visto con el seguro de Personas que tuvo un inicial interés durante el año pasado y este, con la pandemia. Este

ramo es un gran campo de acción para los PAS. La pandemia sensibilizó e instaló la necesidad de proteger la continuidad económica de las familias ante el fallecimiento repentino del proveedor principal de ingresos.

Ello generó consultas y puso el foco en necesidades o riesgos a cubrir y creo que tanto los PAS como las aseguradoras están realizando una gran acción de concientización sobre la necesidad de protegerse.

Por otra parte, celebramos haber ganado participación en la comercialización de seguros. Los datos de la SSN correspondientes al período julio 2019/junio 2020 ha demostrado que los PAS y las Sociedades de PAS intermediamos el 67,2% de las primas netas de anulación, porcentaje que había sido de 66,2% un año atrás.

Confiamos en que con las cifras a junio de 2021 (que no han sido publicadas al momento de realizar esta entrevista) demuestren lo que palpítamos en la calle y observamos en nuestros propios números: que los PAS seguimos ganando terreno en la comercialización de seguros frente a otros canales de comercialización que no han alcanzado el nivel de profesionalismo y compromiso que tenemos los PAS.

¿Cuáles son los temas principales en la agenda de FAPASA? (actuales y para 2022)

**“EL SEGURO DEBE SER VISTO COMO UN ELEMENTO DE SEGURIDAD Y PROTECCIÓN Y CUANDO HAY SITUACIONES QUE DEJAN DESPROTEGIDO A UN ASEGURADO O TERCERO, ESO HACE MAL A TODOS, A LOS ASEGURADOS, A LOS PAS, A LAS COMPAÑÍAS Y A LA INSTITUCIÓN DEL SEGURO.”**

Los principales temas en la agenda de FAPASA y las 22 asociaciones que la conforman, son:

- Capacitación en temas técnicos y otras habilidades blandas para seguir el ritmo de los cambios en el mercado y en la sociedad.
- Incorporación de tecnología en la actividad de los PAS con herramientas impulsadas por FAPASA a través de un proyecto colaborativo para que todos los PAS puedan disponer de una aplicación para sus clientes, independientemente del ‘tamaño’ o volumen de negocio del PAS.
- Defensa del rol del PAS frente al importante intrusismo en la actividad.
- Continuar impulsando la web de denuncias ([www.denuncias.com.ar](http://www.denuncias.com.ar)) por venta ilegal de seguros, y prácticas como atar coberturas a créditos prendarios, hipotecarios y

otros, llevadas a cabo por Bancos y planes de ahorro previo violando el derecho del asegurado a acceder a variedad de oferta de coberturas y poder elegir el canal de comercialización para contratar esos seguros.

- Avances en la implementación de la Mutual de FAPASA. De hecho, el INAES ya nos ha concedido la aprobación para llevar adelante este proyecto que tanto nos ilusiona.

- Posicionamiento del canal profesional, trabajo en medios y en la Sociedad para generar Cultura Aseguradora.

La SSN emitió una resolución que le prohíbe a una aseguradora celebrar nuevos contratos de seguros. ¿La solvencia de las aseguradoras les genera algún tipo de preocupación o están tranquilos en cuanto a la solidez del sistema?

Por supuesto la solidez de las Cías. es un tema que nos preocupa y nos parece muy importante el foco que está poniendo la SSN sobre esto.

El seguro debe ser visto como un elemento de seguridad y protección y cuando hay situaciones que dejan desprotegido a un Asegurado o Tercero, eso hace mal a todos, a los asegurados, a los PAS, a las Compañías y a la institución del Seguro.

Este año se trabajó con el tema Lectura en Interpretación de Índi-



“NUESTRA FORTALEZA ES EL CONTACTO CON EL ASEGURADO Y LA ATENCIÓN PERSONALIZADA Y ESTO NOS LLEVA A BUSCAR LAS HERRAMIENTAS Y FORMAS DE COMUNICACIÓN QUE NUESTROS CLIENTES VALORAN.”

ces de Cías. para el Curso E-learning de Capacitación Obligatoria, poniendo foco en la importancia que también el canal de PAS tome decisiones y pueda asesorar a sus clientes sobre la solvencia y situación de las aseguradoras autorizadas. Seguimos trabajando en la profesionalización y en aportar para un mercado solvente y transparente.

*Las asociaciones han recibido y hecho denuncias sobre la venta ilegal de seguros. ¿Cuáles son los casos que más les preocupan, más allá de este tema de Mercado Libre?*

Nos preocupa mucho el efecto negativo de las ventas atadas, avances de los Bancos sobre la contratación de Seguros en operaciones de Préstamos donde se pide reciprocidad, y por supuesto el tema Prendarios sigue siendo un problema para muchos Asegurados ya que, si bien se les permite la elección entre 5 opciones de aseguradoras, no se les permite hacerlo a través de su PAS de confianza.

Recibimos denuncias por mala atención y nulo asesoramiento, encontrándose ante siniestros sin contención y solo con la posibilidad de llamar a un call center que nada resuelve. Sobre estas preocupaciones acercamos a SSN un trabajo para ser considerado por el Órgano de Control poniendo el foco en la protección del Asegurado y poniéndonos a disposición como Segmento que se destaca por el Asesoramiento y la cercanía al

cliente para evitar situaciones muy perjudiciales.

*La industria aseguradora está transformándose por la venta online y la incorporación de tecnología. ¿Cómo se han adaptado e incorporado los y las PAS a esa tendencia?*

La tecnología forma parte de nuestra actividad y cada uno la va adaptando a su estilo de trabajo, región y tipos de clientes. Nuestra fortaleza es el contacto con el Asegurado y la atención personalizada y esto nos lleva a buscar las herramientas y formas de comunicación que nuestros clientes valoran.

La tecnología es muy importante y por eso estamos con el proyecto de desarrollo para que todos los PAS sin diferencias de tamaño de cartera o forma organizacional

tengan acceso, pero sin perder de vista que la tecnología es un medio y que el foco es nuestro cliente y el asesoramiento.

Es un momento sensible por la volatilidad de los precios y hoy la revisión de sumas aseguradas y el riesgo de Infraseguro deben ser tenidos en cuenta y los PAS desarrollamos este rol fundamental de explicarles a cada cliente sobre estos riesgos.

*¿Qué evaluación hacen de la capacitación general de los y las PAS y de los programas de capacitación continuada implementados en 2021?*

Este año hay una gran variedad de temas posibles para la capacitación continuada y permite que se elija por interés, por ejemplo, seguros regionales nos parece una gran opción para personalizar en cada región del país de acuerdo a las economías regionales que se pueden impulsar.

Temas como Seguros de Personas y Microseguros también generaron mucho interés en los matriculados. Para FAPASA fue un año de alianzas estratégicas para acercar también otras capacitaciones no obligatorias y con una mirada técnica y práctica como el Ciclo desarrollado junto a la Asociación Argentina de Peritos y Liquidadores de Seguros que contó en cada encuentro con muchos PAS ávidos de incorporar conocimientos.



# FALLOS JUDICIALES COMENTADOS PARA SER COMENTADOS

## SEGURO. DENUNCIA DEL SINIESTRO PRESENTADA AL PRODUCTOR. OMISIÓN DE PRESENTARLA EN LA COMPAÑÍA EN FORMA OPORTUNA. EFECTOS.

Si el asegurado realiza la denuncia por ante el representante o agente designado por la compañía, dentro del plazo perentorio exigido por el art. 46, 47 y ccs de la Ley de Seguros, la compañía de seguros no puede rechazar la cobertura debido que la productora presentó la denuncia vencido el plazo del artículo 56 de la Ley 17.418. Ya que las relaciones entre la empresa y su agente son irrelevantes para los terceros, y aun para el asegurado.

De modo que no puede la aseguradora, para no responder al siniestro ante la existencia de una póliza vigente, pretender se tome como fecha de denuncia la del sello de la Delegación, cuando el asegurado la realizara en tiempo y forma frente al productor de seguros. La aseguradora pretende fragmentar la relación contractual con la intermediación de una productora, a quien parece olvidar le resulta de aplicación las reglas del mandato, tal como lo prevé la misma Ley de Seguros en su art. 54.

**Liberman, Pérez Pardo.**

**L065654**

**G.E.I. C/V.V.D. y otros S/Daños y perjuicios 8 Acc. Tran. c/Les. o Muerte).**

**Fecha: 1/08/18.**

**Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil.**

**Sala L.**

Comentario. Fallo que involucra, como habitualmente, al Asegurado y al Asegurador. Sólo que aquí adquiere también un rol protagónico el productor asesor. Ello resulta de la aparente demora de este último de trans-

mitir a la aseguradora la información del acaecimiento del siniestro, que le habría brindado el Asegurado dentro de los plazos fijados por el art.46. Demora, además, de extensa duración, teniendo en cuenta que se cita para determinarla el art.56 de la Ley de Seguros.

Sin tener el dato preciso, el nombre del expediente habla de lesiones o muerte. Lo que puede hacer pensar en daños significativos. Veremos cómo explicar este des-aguisado, en el que casi todos parecen haber fallado en su cometido (lo de fallado incluye, por algunos detalles técnicos que veremos, el propio fallo de la Cámara).

Arranquemos con el Asegurado que, aparentemente, habría transmitido el suceso siniestral a su productor. Si se hubiera llamado José “Precavido” hubiera comunicado también el hecho a la Aseguradora (más aún hubiera vuelto a hablar con el PAS por novedades del trámite). Pero admitamos que la vía de informar al PAS es habitual y, de habitual, eficiente.

El PAS aparece como aquel que “metió la pata” por haber incumplido una de sus obligaciones más significativas y de fácil imputación: puso a su cliente en situación de no cobertura. En el tango, sería “...Arrésteme, Sargento, y póngame cadenas...”. Especialmente, si no tiene la capacidad, “graciable”, de que se disculpe su omisión y se cumpla el contrato.

Si en el expediente ha quedado debidamente comprobada la comunicación puntual del Asegurado al PAS, resulta difícil considerar aceptable la actitud de la Aseguradora. Buscando una explicación podríamos plantear: 1) (¿será, tal vez, aquello de que era un siniestro “grande”?), o 2) La existencia de alguna sospecha de que la demora obedecía a alguna maniobra sobre la fecha y/o sobre la cobertura.



El Tribunal que descarta, razonablemente, el tema de la cuantía y ante la falta de prueba de una maniobra, le dice que su postura es inadmisibile y que no puede alegar en su defensa la omisión del PAS, como si la actuación de éste le fuera totalmente ajena.

El fallo es correcto y adscripto a la mejor doctrina y jurisprudencia sobre el tema. Cuando señalé, más arriba, que le encontraba algún defecto a los fundamentos, lo hice por un par de razones que surgen de que nos gusta “refinar” el análisis en los conflictos de seguros.

Uno de ellos es la mención al artículo 56 de la Ley de Seguros como un parámetro para destacar la demora del PAS. Como ese plazo nace con la denuncia del siniestro o la adjunción de las informaciones requeridas, la mención a ese artículo estaría implicando un reconocimiento de que había sido notificado del siniestro. También observo negativamente la mención que hace la sentencia del artículo 54 de la Ley de Seguros, como si el mismo fuera aplicable a la relación con el PAS. En ese artículo se está hablando de apoderados (en el caso Agentes Institorios) y esa calidad no se da habitualmente en la relación con el PAS.

Ello no impide que la solución del fallo sea correcta. Sólo que, en general, se sentenciaba que como era el Asegurador el que decidía operar con esa red comercial, no podía desconocer los actos que estos llevaban a cabo, salvo excepciones. Más cercanamente, las normas de defensa del consumidor (constitucionales y legales) y la regulación de los diferentes contratos en el Código Civil y Comercial hacen aplicable con gran significación el principio más favorable al Consumidor y el reconocimiento de una especie de cadena de responsabilidades sucesivas.

## CONTRATO DE SEGURO. LÍMITE DE COBERTURA. INTERPRETACIÓN. ALCANCES. ACTITUD DEL ASEGURADOR. COSTAS.

1- A los fines de determinar la extensión de la cobertura no cabe recurrir únicamente a lo pactado en la

póliza, sino también a lo previsto en la propia Ley de Seguros pues constituye normativa de orden público y, por ende, de carácter imperativo de la que las partes no pueden apartarse, salvo que la modificación beneficie al asegurado.

2- Cuando la indemnización fijada a favor del damnificado supera el límite de cobertura, la aseguradora debe responder en la proporción resultante de la comparación del monto cubierto con el que pone fin al proceso y el saldo quedará a cargo del asegurado. Esa regla posee una excepción: si las costas se devengaron en una causa civil mantenida por decisión manifiestamente injustificada del asegurador; en ese caso, éste debe pagarlas íntegramente.

3- En el caso, el asegurado no debe soportar parte del daño, por inaplicabilidad de límite alguno en la cobertura. Ya que la noción de indemnidad que suministra el artículo 109 de la Ley de Seguros, se extiende no sólo a la suma que “deba a un tercero” (art. 109, L.S.) sino, además, al “...pago de los gastos y costas judiciales...” (art. 110, inc. a), L.S.) necesarios (art. 111, L.S.) a esos fines, y adeudados aun en el supuesto de que la pretensión del tercero sea rechazada (art. 111-3, L.S.). (Sumario N°27396 de la Base de Datos de la Secretaría de Documentación y Jurisprudencia de la Cámara Civil).

**Liberman, Pérez Pardo. Iturbide.**

**L043102**

**Álvarez, Roberto Horacio c/ Chavez, Carlos Alberto y otros s/ Daños y Perjuicios.**

**Fecha 14/02/19**

**Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil.**

**Sala L.**

### Comentario.

*La inflación es un personaje de presencia ineludible en nuestro país y no podía dejar de manifestarse en el ámbito de los Tribunales. De hecho, una gran cantidad de causas, analizadas en detalle, tienen origen en conflictos originados en las variaciones del valor de la moneda.*

*El efecto más extendido es el que resulta de la larga tramitación de los juicios. Como consecuencia de ello, si tomamos los valores de sumas aseguradas, encontramos que una muy buena determinación de origen (pero denominada en moneda nacional) suele resultar insuficiente (a veces en proporciones sorprendentes) al momento de dictar y ejecutar una sentencia. Este caso que analizamos, el tribunal destaca un elemento en la conducta de la Aseguradora demandada que le otorga a la cuestión un elemento adicional.*

*El fallo señala que el juicio se extendió en el tiempo por voluntad “manifestamente injustificada” del Asegurador. Esa conducta disvaliosa la hace merecedora de una restricción de su derecho a sostener que la suma asegurada es el “límite de la obligación del Asegurador”.*

*El fallo comienza recordando lo que es el principio general (al que otorga carácter de norma de orden público): 1) la suma asegurada es el límite de la obligación del Asegurador; 2) y si el monto que resulta de la condena supera esa suma, aquella obligación se reduce en la misma proporción en que se encuentran la suma asegurada y la suma resultante de la sentencia.*

*Cuando puede determinarse, con la claridad que parece haber apreciado el Tribunal, lo irrazonable de la postura del demandado que provoca esa insuficiencia de cobertura económica, el apartamiento de aquel principio nominalista parece indiscutible.*

*Lo que sucede es que el fenómeno inflacionario prácticamente endémico en nuestra economía pareciera otorgar ese mismo efecto, de manera solapada y con decisiones aparentemente adecuadas: rechazar un reclamo e ir a juicio, apelar cualquier decisión en su contra, llegar a instancias extraordinarias.*

*La respuesta de los Tribunales, en los últimos tiempos, está tomando en consideración la disparidad en la comparación de los valores originales y los resultantes (en términos reales) cuando se dicta la sentencia. Y ustedes lo han podido leer en varios casos de nuestras últimas entregas.*

*Pero ello es un simple premio consuelo y no resulta satisfactorio como cumplimiento de las obligaciones. Tampoco lo es para materializar el elemento de auxilio financiero (además de económico) del Seguro ni para generar una imagen positiva de la actividad.*

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](mailto:fapasa@fapasa.org.ar) . [www.fapasa.org.ar](http://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](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

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