

ASEGURANDO

PRESENTE & FUTURO



“LA DIVERSIDAD NOS ENRIQUECE A TODOS. Y ESTO SE APLICA MUY BIEN A LOS EQUIPOS DE TRABAJO.”
AGUSTINA DECARRE



DIALOGAMOS CON ELIZABETH VOGT (MÉXICO), VICEPRESIDENTE PRIMERA DE COPAPROSE, Y CON GIULIO VALZ GEN (PERÚ), CONSEJERO DE COPAPROSE Y PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN MUNDIAL DE INTERMEDIARIOS DE SEGUROS.

REVISTA BIMESTRAL · AÑO 16 · Nº 74 · 2022

8M



ADRIANA GUIDA

“ESTAMOS FRENTE AL DESAFÍO DE DOTAR AL MERCADO ASEGURADOR ARGENTINO DE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO”



Somos Berkley Argentina futuro + seguro

Crecemos: tecnología + oportunidades

Avanzamos: estrategia + innovación

Cumplimos: compromiso + valores

BiSmart
La App de Berkley



Berkley International ART S.A.

www.berkley.com.ar

Berkley International Seguros S.A.

 **Berkley Argentina ART**
| a Berkley Company

 **Berkley Argentina Seguros**
| a Berkley Company

Nº de inscripción en SSN
0121

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

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

La voz de los Productores Asesores de Seguros



Silvia
Bechir

Mariela
Echeverría

Laura
Matos

Silvina
Carrozzi

Gabriela
Merlo

Agustina
Decarre

Adriana
Guida

Laura
Eguren

La Argentina atraviesa momentos difíciles. El mercado de seguros, también. Abundan los diagnósticos. Nosotros apostamos a la capacitación, en todos los niveles, de calidad, e internacional.

Hemos firmado un convenio de capacitación con APROMES (Asociación Profesional de Mediadores de Seguros), de España. Y se está trabajando en la posibilidad de homologar la matrícula de PAS argentina en España y por esa vía, acceder al mercado de la Unión Europea.

Siguiendo nuestra agenda internacional, entrevistamos a los dirigentes de COPAPROSE Elizabeth Vogt y Giulio Valz Gen. Asimismo, nos comprometemos con la agenda de género. Propiciamos los seguros inclusivos, para distintos colectivos desatendidos.

En esta edición, la Superintendente de Seguros de la Nación, Act. Adriana Guida; Agustina Decarre, Presidenta de FAPASA; y las colegas Silvia Bechir, Laura Matos, Mariela Echeverría, Gabriela Merlo y Silvina Carrozzi, reflexionan sobre la diversidad y la igualdad en el sector.

Decarre destacó: “La participación de mujeres en el padrón de PAS creció un 82% en los últimos diez años”. Uno de los pilares de la acción de FAPASA se concentra en la capacitación y profesionalización del PAS. Estamos aportando el punto de vista y elaborando propuestas de los PAS al diseño del programa de capacitación 2022 que en pocos días establecerá la SSN.

En 2021 hemos celebrado acuerdos con empresas y

organizaciones para ampliar la capacitación optativa del PAS. En esa línea nos complace invitarlos a formar parte del Plan de Formación Actualización Aseguradora, lanzado por COPAPROSE, entidad en la cual FAPASA tiene el honor de ejercer la Vicepresidencia Segunda.

Nuestra actividad político gremial en las últimas semanas ha sido muy intensa. Se aprobó la compra de una sede propia para APAS Catamarca. Hubo cambio de autoridades en el Ente Cooperador Ley 22.400, en la Obra Social (Silvia Bechir fue elegida representante de FAPASA), nos reunimos con el recientemente asumido Jorge Sola, Secretario General del Sindicato del Seguro, y celebramos convenios con empresas tecnológicas, sobre los que informaremos en nuestra próxima edición.

Se vienen EnSeguRos 2022 en Rosario.

Laura Eguren, PAS de Mar del Plata, responde a las preguntas de nuestra sección “Perfiles”.

Informamos sobre las novedades de las Asociaciones que conforman FAPASA, los nuevos montos del derecho anual de inscripción. La Equitativa cumple 125 años de historia. Los felicitamos, y que sigan apostando al PAS como canal comercial profesional.

Y cerramos con un artículo de ADIRA (Aseguradores del Interior de la República Argentina) sobre la transformación digital en el seguro en los próximos años.

¡Hasta la próxima!



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

Administración

Graciela Palermo

Publicidad

Karina Mastroberardino

Jorgelina Fernández Calderón

SUMARIO

**"ESTAMOS FRENTE AL DESAFÍO DE
DOTAR AL MERCADO ASEGURADOR
DE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO"**

Adriana Guida

6



**"LA DIVERSIDAD NOS ENRIQUECE A
TODOS. Y ESTO SE APLICA MUY BIEN A
LOS EQUIPOS DE TRABAJO."**

Agustina Decarre

12



MUJERES DE FAPASA

Silvia Bechir, Mariela Echeverría, Laura Matos,
Silvina Carrozzi y Gabriela Merlo

14



**"LA PARTICIPACIÓN DE MUJERES EN EL
PADRÓN DE PAS CRECIÓ UN 82%
EN LOS ÚLTIMOS DIEZ AÑOS"**

Agustina Decarre

18



**ENTREVISTAMOS A
LOS DIRIGENTES DE COPAPROSE**

Elizabeth Vogt y Giulio Valz Gen

20



INSTITUCIONALES

26



FEDERALES

34



PERFILES

Laura Eguren

38



**NOTICIAS
DEL MERCADO**

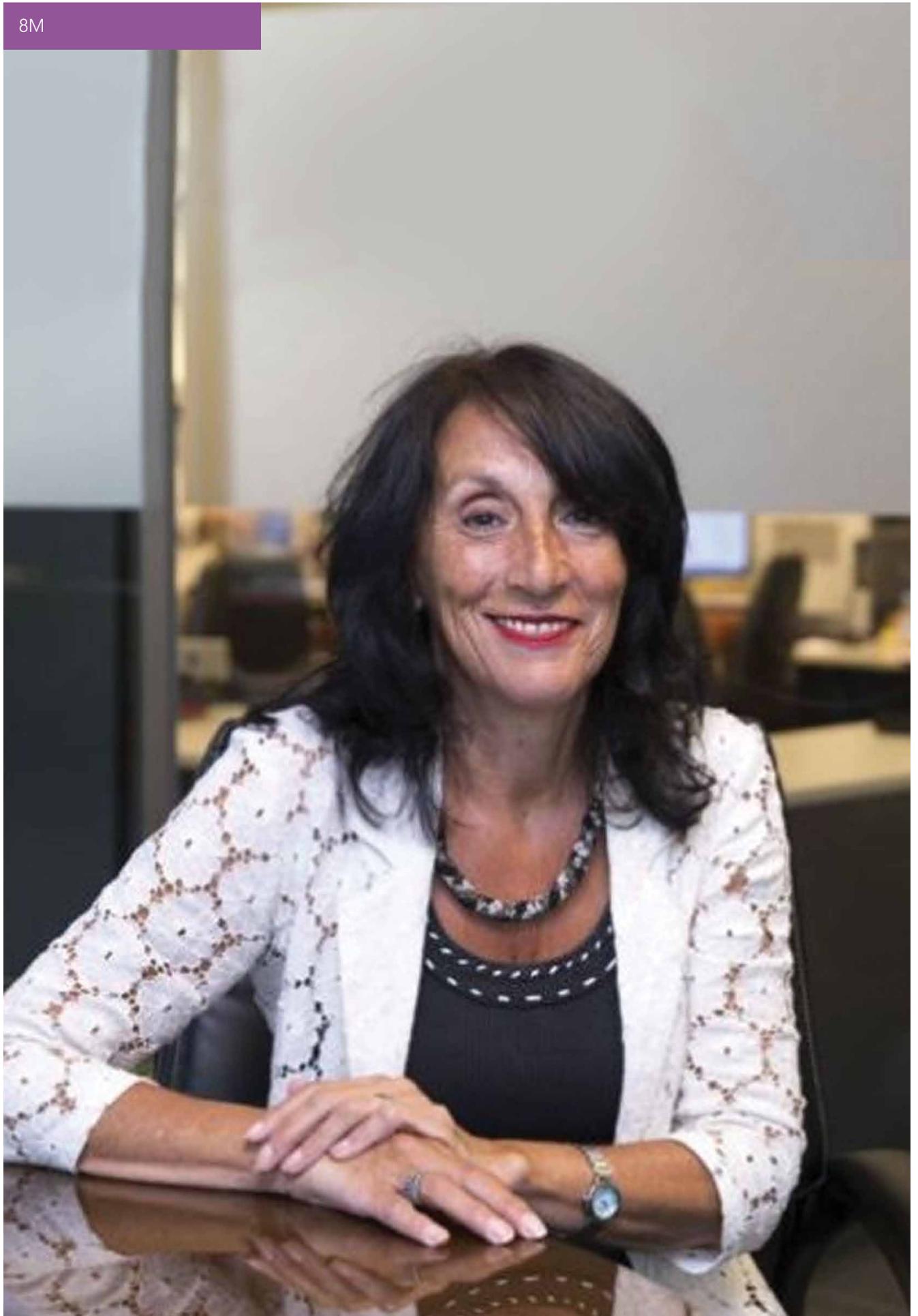
40

JURISPRUDENCIA

Dr. Eduardo Toribio

50





“ESTAMOS FRENTE AL DESAFÍO DE DOTAR AL MERCADO ASEGURADOR ARGENTINO DE UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO”

ENTREVISTAMOS A LA SUPERINTENDENTA DE SEGUROS DE LA NACIÓN, ACT. ADRIANA GUIDA, SOBRE EL ACCESO IGUALITARIO DE LA MUJER EN LA ACTIVIDAD ASEGURADORA Y LAS POLÍTICAS DE GÉNERO.

Revista Asegurando (RA): ¿Cuáles políticas se pueden implementar (desde los ámbitos público y privado) para garantizar acceso igualitario en la actividad aseguradora?

Adriana Guida (AD): Si bien en las últimas décadas se ha producido un importante cambio en la relación de mujeres y hombres en el contexto socio laboral, la disparidad salarial y la escasa presencia femenina en los cargos jerárquicos es aun evidente. La brecha continúa vigente y el tan mencionado techo de cristal representa un obstáculo para que más mujeres accedan a cargos gerenciales y directivos.

A nivel general, solo el 4,7 % de las mujeres asalariadas tiene un puesto de jefatura o dirección.

Y el mercado asegurador no es la excepción. Según datos de 2019, solo el 11% de los puestos directivos de las compañías de seguros está ocupado por mujeres. El porcentaje se amplía un poco en los puestos de jefatura: 31 % los lideran mujeres.

En lo que refiere a los PAS, según el informe 2019 de la SSN, el 66,39% son hombres y el 33,61 % mujeres.

Esta disparidad que se da en la distribución de género en la fuerza laboral aseguradora es similar a la que se da en los tomadores de seguros. De la totalidad de pólizas en la Argentina, solo el 30% son contratadas por mujeres.

Entonces, tenemos 3 problemas relacionados con la brecha de género en el mercado asegurador: Escasa participación femenina en los puestos directivos. Solo un tercio de los tomadores de seguros son mujeres. Solo un tercio de los PAS son mujeres.

Estamos frente al desafío de dotar al mercado asegurador argentino de una perspectiva de género, aumentando la participación femenina en la alta dirección de las empresas del sector y promoviendo la educación financiera para que más mujeres puedan acceder como tomadoras de seguros. En línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS 5) de Naciones Unidas, debemos trabajar

para avanzar hacia la equidad de género, con las mismas oportunidades y derechos.

En general son varias las políticas que se pueden poner en marcha desde el ámbito público a fin de mejorar esos indicadores. Lo que no hay que dejar de tener presente es que demandan un esfuerzo consensuado y compartido con las compañías.

De esta forma se genera una sinergia positiva desde lo público y lo privado.

Algunas acciones propuestas:

Encuestas y relevamientos periódicos de equidad de género en las estructuras y organigramas de las entidades aseguradoras. Con los resultados se genera una estadística, un seguimiento de tendencia y un plan concreto de incentivos y políticas que permitan corregir la brecha existente en el mediano plazo.

Políticas y campañas de concientización de género y capacitaciones a fin

de empoderar a los sectores femeninos.

Convenio marco de colaboración con el Ministerio de las Mujeres, Géneros y Diversidad del Gobierno Nacional.

Desarrollo de productos de seguros y microseguros orientados a resolver necesidades específicas en sectores productivos predominantemente femeninos. Al ofrecerles a las mujeres productos específicos que cubran sus necesidades y las de su familia, las empoderamos a partir del control de sus riesgos y protección de su economía.

Facilidades e incentivos para que más mujeres puedan acceder a puestos jerárquicos. Políticas de licencias, lactarios, guarderías y otras tantas que las releven de la mayor carga que tienen en las labores domésticas y de cuidado familiar. Del mismo modo generar incentivos para que más hombres padres de familia puedan ocupar roles de cuidado (licencias paternas extendidas).

Políticas de equidad salarial a misma posición laboral y proyectos de capacitación y entrenamiento para mujeres. Programas de becas y estímulos en temáticas relacionadas al seguro a fin de igualar sus oportunidades.

Alianzas estratégicas con organismos que tengan vigentes programas de empoderamiento femenino y promoción en el mercado laboral. Por ej “Ganar Ganar, la igualdad de género es un buen negocio”, de ONU muje-

res y la OIT para Latinoamérica.

Promover la educación financiera para que más mujeres tengan acceso al seguro y en mejores condiciones.

Campañas de conciencia aseguradora enfocadas en sectores productivos mayoritariamente femeninos (personal doméstico, pequeñas emprendedoras, educadoras).

Desarrollo de un canal de PAS mujeres exclusivo y altamente capacitado para comercializar seguros orientados a mujeres entendiendo sus necesidades y reclamos.

Promover la expansión del mercado entendiendo mejor la disparidad de género, en el uso y satisfacción de las ofertas de productos y servicios, abordando los factores que disuaden a las mujeres a adquirir los mismos. En sintonía con esto, impulsar la innovación, permitiendo que los productos de seguros sean diseñados, distribuidos y proporcionados de manera que efectivamente lleguen a las mujeres.

RA: *¿Qué puede hacer la SSN para promover un acceso igualitario de la mujer en la actividad aseguradora?*

AD: En principio nuestro desafío es poder concretar las acciones propuestas en el apartado anterior. En lo concreto, respecto de algunas acciones que estamos desarrollando tendientes a promover la inclusión financiera de las mujeres y acortar la inequidad de género en el mercado asegurador, podemos nombrar:

- Mesa de microseguros. Durante 2020 pusimos en marcha la mesa, la cual inició en junio y se llevaron a cabo 9 encuentros hasta el momento. El objetivo de la misma es incentivar el desarrollo y la correcta regulación de los microseguros en Argentina con la finalidad de propiciar una mayor inclusión social. Si bien apunta a la inclusión social general, uno de los grupos principales es el de pequeñas productoras mujeres. Algunas de las actividades que desarrollamos:

- Relevamiento regional e intercambio de experiencias con reguladores de Perú, Brasil y Colombia.

- Diversas exposiciones que abordaron la temática de los microseguros desde las diferentes perspectivas: Productores Asesores de Seguros en la comercialización del segmento, aspectos fiscales de las pólizas de microseguros, análisis de los microseguros a la luz de las normas de prevención de lavado de activos.

- Experiencias de campo. Nos acercamos al Barrio Padre Mugica para tener un conocimiento próximo de las tareas de comercialización que se están llevando adelante en materia de microseguros por parte de RUS
- Estamos haciendo un research de mercado local a través de una encuesta y analizando el marco normativo 126/2018.

- Proyecto Mujeres y Seguros. Durante el 2019, la Superintendencia de Seguros de la Nación resultó ganadora en conjunto con tres países (India, Marruecos y Ruanda), del segundo

“Laboratorio de innovación” impulsado por Access to Insurance Initiative (A2ii) y GIZ’s Global Leadership Academy con el proyecto Mujeres y Seguros. El premio ganado consistió en el acompañamiento del equipo Core de Argentina (conformado por siete compañías de seguros, la SSN y el Ministerio de Economía de la Nación) a desarrollar productos que tengan en cuenta la perspectiva de género y diversidad. Con esto en mente, se está trabajando en dos líneas:

- Campaña de cultura aseguradora, #mejorconseguros: el objetivo es generar una mayor conciencia aseguradora en nuestro país de una forma innovadora, sencilla, cercana y con la particularidad de que es impulsada por un equipo conformado por la SSN y 7 compañías de seguros. Es decir, es un ejemplo concreto de trabajo del sector público y el privado en conjunto. La campaña se lanza en abril, se va a centrar inicialmente en redes sociales y su objetivo va a ser la educación en seguros para el público en general y para sectores productivos predominantemente ocupados por mujeres en particular.
- Diseño de productos especialmente pensados para sectores productivos mayoritariamente ocupados por mujeres (empleadas domésticas, pequeñas emprendedoras), que contemplen una serie de coberturas destinadas a dar respuesta a sus principales necesidades de forma eficaz, accesible y con calidad.
- Mesa de género. En 2020 a través de la Resolución SSN N° 481/2021

se creó la Mesa de Políticas con Perspectiva de Género y Diversidad con el fin de incorporar la “perspectiva de género en el diseño e implementación de las políticas públicas competentes a la SSN, a fin de eliminar la discriminación y la violencia contra la mujer, mitigar las desigualdades y diseñar herramientas de comprensión y medición de las brechas existentes en el sector asegurador”.

Algunas de las acciones que la mesa puso en marcha son las siguientes:

- Ciclo de charlas y capacitaciones en la materia para integrantes del mercado de seguros.
- Diseñamos y pusimos en marcha el lactario de la SSN como un pequeño paso para que más madres lactantes puedan compatibilizar mejor sus funciones de cuidado de sus hijos con lo laboral.
- Estamos terminando de diseñar un Convenio de Cooperación con el Ministerio de la Mujer, Géneros y Diversidades del Gobierno Nacional. Es un convenio de colaboración para acordar un marco institucional a fin de llevar a cabo la promoción de acciones conjuntas en materia de políticas de género, igualdad y diversidad.
- Encuesta de equidad de género en el mercado. Hemos desarrollado y estamos en etapa de implementación de una encuesta de equidad de género dirigida a las compañías aseguradoras. Dicho estudio tiene como objetivo obtener una radiografía de

composición y distribución del mercado asegurador en cuestiones relativas a género y diversidad. Además de obtener resultados respecto de la distribución de los diferentes grupos dentro de cada cía, queremos saber cuáles son las expectativas de cada grupo acerca de las posibilidades de crecimiento y proyección dentro de cada estructura. Con los resultados de esta medición se puede proponer un plan de políticas y acciones tendientes a reducir la brecha de género en el mercado asegurador.

RA: ¿Ser mujer representó alguna dificultad para su desarrollo?

AD: Cuando ingresé a la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, comencé mi carrera para contadora pública. Mientras la estaba cursando me di cuenta de que me gustaba mucho más la carrera de actuario y le consulté a mi profesora de Estadísticas I Act. María Alejandra Metelli si a ella le parecía que yo siguiera esa carrera, me dijo que sí y, si bien no sabía cómo me resultaría, me decidí por cursarla.

Cuando cursé Actuarial III mis profesores eran el Dr. Alberto Saenz y el Act. Eduardo Melinsky. Estoy hablando del año 1991, recordemos que el INDER ya no era exclusivo y el Dr. Alberto Saenz me convocó para trabajar como becaria en General Re Compañía de Reaseguros. Así pues el 15 de Julio de 1991 inicié mis pasos en el sector asegurador.

En agosto de 1992 me enteré por intermedio de la Act. Vivian Levy que

TENGO LA CONVICCIÓN
DE QUE LA MUJER
QUE SE ENCUENTRA
PREPARADA TIENE LA
MISMA POSIBILIDAD DE
CRECIMIENTO LABORAL
QUE EL HOMBRE. POR
ELLO CONSIDERO MUY
IMPORTANTE QUE LA
MUJER SE INVOLUCRE
EN TEMAS DE SEGUROS Y
ESPERO UN CRECIMIENTO
EN LA MATRICULACIÓN DE
LAS PRODUCTORAS.

en la Supertendencia de Seguros de la Nación necesitaban personal y me entrevistó la Act. Alicia Alonso, en su cargo de Subgerente Técnica, quien decidió mi incorporación al Organismo. Considero no necesario, pero sí importante, resaltar que el superintendente era nuestro actual Presidente el Dr. Alberto Fernández y que el Gerente Técnico era el actual Ministro de Trabajo, Dr. Claudio Moroni.

En aquellos años había mucho por hacer y comencé trabajando con el Arq. Carlos Crosseto en reaseguros. Luego pasé a trabajar en todo lo inherente a las AFJP y compañías de Vida Previsional. También trabajaba en aprobaciones de planes de vida y retiro ya que el mercado había comenzado a desarrollarse en ese sentido. A finales del año 1995 me convocaron a formar parte del equipo de Gerenciar Proyectos y Administración en el cargo de Responsable de Productos y así fue como participé activamente en el desarrollo de las tarifas de la Provincia ART.

Una vez finalizado el lanzamiento de la ART, se decide conformar Provincia Seguros de Vida S.A, que comenzó a operar el 16 de diciembre de 1997 y en la cual fui designada como Gerente General, cargo que ocupé por 22 años, hasta que tuve el orgullo de ser llamada para desempeñarme como Superintendente de Seguros de la Nación.

Como podrán apreciar no hubo ningún impedimento por ser mujer, si tienen en cuenta mis comentarios anteriores notarán que fueron muje-

res quienes influyeron mucho en mi vida profesional. Si bien los cargos y designaciones fueron efectuadas por hombres.

Quiero agradecer a todas las personas que me han acompañado a lo largo de mi carrera que no fueron pocas y resulta muy difícil nombrarlas a todas pero que siempre llevo en mi corazón, recuerdo en especial a los que me acompañaron 22 años en mi trabajo.

RA: ¿A cuáles factores atribuye el avance de las mujeres entre los PAS?

AD: Como se informó precedentemente en 2019 el porcentaje de productoras era del 33,61%, en la actualidad el 40% de los productores son mujeres. Creo que las mujeres con capacidades de venta son muy importantes sobre todo en un tema tan específico como seguros.

Tengo la convicción de que la mujer que se encuentra preparada tiene la misma posibilidad de crecimiento laboral que el hombre. Por ello considero muy importante que la mujer se involucre en temas de seguros y espero un crecimiento en la matriculación de las productoras.

Destaco y felicito a la actual Presi-

denta de FAPASA, Agustina Decarre, quien es un ejemplo de la capacidad de la mujer para ejercer funciones ejecutivas.

RA: ¿Qué mensaje puede enviar a los PAS en torno a la igualdad de género en el seguro?

AD: Todo lo comentado en las preguntas anteriores respecto de la equidad de género aplica perfectamente a los PAS. Como bien comenté en el apartado anterior, las mujeres que se encuentran preparadas y capacitadas pueden acceder a las mismas posiciones laborales que los hombres. Dado que actualmente el porcentaje de mujeres PAS es un 40% del total, hay diversas políticas que se pueden poner en marcha fácilmente para corregir la brecha e incluirlas plenamente en el mercado asegurador.

Los PAS como canales de intermediación pueden ser fundamentales a la hora de canalizar las necesidades de género y promover el desarrollo de productos en conjunto con las compañías. Y en ese sentido, más productoras mujeres, identificadas con la problemática de sectores productivos predominantemente femeninos, pueden colaborar enormemente en el desarrollo y comercialización de productos con perspectiva de género.

Y con esto logramos tres grandes objetivos: más presencia femenina en el canal de venta de seguros, más productos atractivos para el universo femenino, más mujeres tomadoras de seguros.



**SANCOR
SEGUROS**

estamos

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



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

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

“LA DIVERSIDAD NOS ENRIQUECE A TODOS. Y ESTO SE APLICA MUY BIEN A LOS EQUIPOS DE TRABAJO.”

POR AGUSTINA DECARRE

El incremento de participación de la mujer en la actividad aseguradora es una muy buena noticia. Y las cifras lo demuestran.

Cuando analizamos los padrones de PAS activos en la SSN, nos encontramos con que entre 2012 y 2022, la participación de las mujeres subió 82%. Es decir, en 10 años, la cantidad de mujeres en el padrón de PAS de la Argentina se incrementó 82%. Si posamos la mirada solo en los datos más recientes, notamos un incremento de 4% entre 2020 y 2021.

En 2021, del total de aspirantes a obtener la matrícula de PAS en todo el país, el 52% fueron mujeres.

Esta situación se origina, claramente, en importantes cambios que vive nuestra sociedad, y su consecuencia en todas las actividades económicas, entre ellas la aseguradora. Pero la mujer no solo avanzó en la intermediación. También hay más mujeres

en mandos medios de las Compañías, en mandos ejecutivos. Esto es una gran noticia, insistimos, porque vemos mujeres liderando equipos de alto rendimiento profesional.

En el caso de los y las PAS, este avance tiene que ver con una apertura vinculada con el ejercicio profesional. La actividad del PAS permite cierta flexibilidad de horarios, compatible con la maternidad, y con la organización familiar.

Así se estructura una visión que coloca a la mujer también en el rol de la persona que sale de su casa para trabajar, para generar sustento económico para su familia, y trabaja a la par del hombre.

De todos modos, falta camino por recorrer. Las mujeres siguen siendo una alarmante minoría. De hecho, en su informe de 2019, la SSN reconocía que en las aseguradoras y reaseguradoras argentinas, solo el 11%

de los cargos de alta dirección (Presidente, Vicepresidente y miembros del Directorio) estaban ocupados por mujeres. El 69% de los cargos jerárquicos de las aseguradoras estaban ocupados por hombres, y el 74% en el caso de las reaseguradoras. A 3 años de dicho informe, la situación no ha mejorado.

En muchos casos se observa que -todavía- las mujeres reciben menor remuneración que la de los hombres, en puestos equivalentes.

Por otra parte, la maternidad sigue siendo un desafío en cuanto a conciliar este maravilloso momento de la vida de una mujer con su desarrollo profesional.

Y, si bien la participación de la mujer en la profesión de PAS avanza, como ya he comentado, el género femenino aun representa casi un 40% de la cantidad total de profesionales matriculados en la Argentina.



Dirigentes

La mujer también ganó terreno en el campo dirigenal de nuestro sector. Vemos cada vez más mujeres brindando generosamente su tiempo trabajando en las 22 APAS que conforman FAPASA. Hay mujeres integrando las Comisiones Directivas de todas las asociaciones, a nivel regional y nacional. Muchas ocupando cargos en las mesas ejecutivas de dichas organizaciones, como es mi caso en FAPASA.

La participación de la mujer se destaca muchísimo. Tienen un gran compromiso con la actividad. Nosotros valoramos a hombres y mujeres que quieren dar su tiempo en pos de la defensa de la actividad del PAS.

El avance de la mujer en el seguro se manifiesta en que cada vez somos más en el padrón de PAS. Y ello también se refleja en el incremento de la cantidad de mujeres que militan en el movimiento de Productores Asesores de Seguros.

En muchas APAS se crearon comisiones de mujeres, y también de jóvenes. Desde allí, se abordaron temáticas especiales, en talleres, jornadas y cursos de capacitación. Y en actividades puntuales que tienen que ver con la integración.

Por supuesto, desde FAPASA siempre acompañamos estas iniciativas. Desde FAPASA apoyamos todas las iniciativas que impliquen sumar mujeres y jóvenes al movimiento de

“VEMOS CADA VEZ MÁS MUJERES BRINDANDO GENEROSAMENTE SU TIEMPO TRABAJANDO EN LAS 22 APAS QUE CONFORMAN FAPASA.”

PAS en el país. Y abogamos por más acciones de concientización sobre las cuestiones de género en el sector y en la sociedad en general.

Por otra parte, valoramos la actividad que se viene desarrollando en las mesas de trabajo de la SSN en torno a este tema: todo el debate en torno a la inclusión, vía seguros inclusivos y microseguros, el proyecto Mujeres y Seguros (iniciativa impulsada por Access to Insurance Initiative -A2ii-) y Mesa de Género específica, de la que también participa el Ministerio de Economía de la Nación.

La diversidad en las organizaciones

La mirada de la mujer es complementaria, y viene a sumar. En las organizaciones, la mujer suma desde su manera de trabajar, de comunicarse, de resolver conflictos.

La diversidad nos enriquece a todos. Y esto se aplica muy bien a los equipos de trabajo.

Hombres y mujeres pueden trabajar muy bien en la actividad aseguradora, generando una sinergia que produce nuevas oportunidades.

Inclusión

La incorporación de distintos colectivos a la actividad aseguradora es otro aspecto destacado.

Cuando hablamos de inclusión, no nos referimos solo a las mujeres. Nos referimos la inclusión de muchos otros sectores de la sociedad.

Un ejemplo: desde FAPASA, con el auspicio de RUS, llevamos a cabo un programa de actividades con la perspectiva de la inclusión, la mirada de género y la diversidad.

Se convocó a mujeres de distintas provincias que deseaban incorporarse a la actividad aseguradora pero no habían tenido la oportunidad de hacerlo por distintos motivos, todos derivados de la falta de igualdad de oportunidades. Así, se puso en marcha una capacitación especial para ese grupo de mujeres, con el objetivo de formarlas en la intermediación de seguros.

Son personas que luego de la obtención de su matrícula logran una nueva posibilidad para desarrollarse y sostener económicamente a sus familias. Esto es inclusión, esta es otra de las maneras en las que el seguro puede actuar como factor de inclusión económica y social en la Argentina.

Se trata de diseñar herramientas que logren empoderar a las mujeres, y a otros colectivos, para que esa inclusión sea verdaderamente exitosa, y no quede en el discurso.

MUJERES DE FAPASA

LAS PRODUCTORAS ASESORAS DE SEGUROS MARIELA ECHEVERRÍA, GABRIELA MERLO Y LAURA MATOS BRINDARON SU PUNTO DE VISTA SOBRE LA PARTICIPACIÓN DE LA MUJER EN EL SEGURO.



SILVIA BECHIR
(APAS ENTRE RÍOS)

Hay un incremento de mujeres en el sector asegurador, esto no escapa al crecimiento del empleo femenino en el conjunto de la economía. Aunque trabajen más mujeres, no quiere decir necesariamente, que lo hagan en los puestos de mayor decisión o responsabilidad.

Pero creo que nuestro sector se ha comenzado a diferenciar de los demás, ya que hoy tenemos muchas mujeres ocupando altos cargos en las Compañías de Seguros y por primera vez, una mujer está al frente de la Superintendencia de Seguros de la Nación, hay más mujeres dirigentes dentro de FAPASA y también es la primera vez que está dirigida por una mujer.

Falta todavía mucho por hacer, pero creo que vamos en el camino correcto. Muchas de las cosas que se han conseguido hasta el momento, se debe a que hemos sabido conciliar hombres y mujeres, para que esto suceda.



MARIELA ECHEVERRÍA
(APAS NOROESTE DE LA PROV. DE BUENOS AIRES)

La participación femenina en la actividad aseguradora ha ido aumentando gradualmente, junto con el resto de las actividades y profesiones que van generando el espacio necesario para las mujeres.

Es un proceso lento pero muy importante, la labor femenina se destaca por la presencia, el componente emocional, el orden y la metodicidad que caracterizan a nuestro género, entre otras cualidades.

La vida familiar siempre está en primer lugar, ocupa nuestro tiempo casi completo por ser las mujeres las que en muchos casos lideramos la pirámide familiar. Considero que se puede desarrollar una estructura que permita el ensamble de la actividad laboral y familiar sin restarle tiempo a nada, como PAS actualmente me esfuerzo para lograrlo día a día, para continuar en mi profesión con la dedicación y el empeño necesarios.



LAURA MATOS
(APAS CÓRDOBA)

El empleo de las mujeres en condiciones de igualdad permitiría a las empresas aprovechar mejor la reserva de talento disponible en el mercado, lo cual genera también un mayor crecimiento y disponibilidad de potencial y visión más amplia. Las empresas que contratan personal gerencial femenino podrían estar en mejores condiciones para atender los mercados de consumo dominados por mujeres y en general se aporta mucho compromiso.

Considero que la contribución de las mujeres como PAS en el sector contribuye al crecimiento de la actividad hoy en día. A la vez, esta profesión permite alcanzar un equilibrio entre lo profesional y vida familiar, logrando incrementar su economía y la de su familia de una manera más sostenida en el tiempo. Es una profesión que le permite a la mujer su propio desarrollo personal, ya sea como PAS independiente o en la gerencia de una organización o compañía. En el sector se viene trabajando mucho sobre la igualdad de género, en los últimos dos años ha sido marcado en algunas compañías más que en otras al igual que en el sector de los PAS en sus asociaciones el trabajo en la actividad se está viendo enriquecida por el aporte y mirada tanto de hombres como mujeres en distintos puestos gerenciales, asociativas y políticos del sector. Generar foros capacitaciones o congresos de manera conjunta permitiendo desarrollar el potencial y capacidad lo considero una gran oportunidad, las animo a que persigan su propósito.



SILVINA CAROZZI
(APAS LA PAMPA)

La participación de la mujer entre los PAS de la Argentina ha aumentado. Un avance que no se da solo en esta actividad, sino en todas. Es una evolución de la sociedad. Después de muchos años de luchar y pedir la igualdad de derechos se está considerando a la mujer como un par. Y por otro lado, esto obedece a la necesidad de la mujer de salir a trabajar, tener un ingreso y lograr una independencia. Hoy son muchas las mujeres que mantienen una familia. En cuanto a la diversidad, estimo que en el ámbito asegurador, las mujeres representamos un 30%, o al menos es lo que veo en las compañías y/o organizaciones con las que trabajo. De cada 3 personas en la actividad una es mujer.

Hace más de 20 años comencé como empleada administrativa de compañía y éramos (las mujeres) un porcentaje ínfimo del total del personal. Hoy no solo somos PAS, somos organizadoras, jefas y responsables de oficinas. Si bien la actividad de la mujer siempre estuvo asociada a las actividades domésticas y el cuidado de los niños en los últimos años esto fue cambiando gracias a todas las luchas y pedidos de igualdad que se han hecho a la sociedad en general.



GABRIELA MERLO
(APAS CATAMARCA)

Inicié en esta actividad allá por 1995, era parte del equipo de mandos medios de una Compañía Aseguradora, en esos tiempos, en las mesas de trabajo con colegas, éramos realmente muy pocas mujeres, un 10 a 15 % del total del equipo y la misma situación se replicaba en el canal de Productores Asesores de Seguros que atendíamos.

Actualmente pertenezco a una APAS cuya presidenta es una mujer y nuestra APAS es miembro de FAPASA, presidida por una mujer, esto refleja el cambio en la participación de la mujer en la actividad, que ha crecido en los últimos 10 años en más de un 80%. El año pasado, del total de nuevas matrículas, el 60% fueron mujeres.

Este crecimiento es en parte un reflejo del avance femenino en el mercado laboral en general, y en lo que refiere a nuestra actividad, el Centro Federal de Capacitación ha posibilitado el acceso a los CCA a través de sus 22 filiales en todas las provincias y es una excelente opción para mujeres emprendedoras que deciden embarcarse en una actividad independiente que además permite administrar los tiempos y adecuarlos a distintas realidades que afrontamos las mujeres a lo largo de nuestra vida laboral.

Es importante aclarar que, si bien se registra un aumento sostenido de la cantidad de mujeres en esta actividad, aun queda un largo camino por recorrer para derribar mitos y construir una industria del seguro con mayor equidad.

Todo crecimiento profesional, independiente del género, tiene como pilar fundamental el conocimiento y profesionalizar la actividad que desarrollamos y no solo en lo referido al aspecto técnico (productos, marco legal, coberturas, exclusiones) sino a entender nuestro emprendimiento como una pequeña empresa, definir objetivos, planificar, detectar desvíos, controlar, analizar la rentabilidad, etc.

Desarrollar o participar en espacios entre colegas, para compartir experiencias, generar conocimiento y potenciar ideas para el desarrollo sostenible de nuestra actividad me parece fundamental para el crecimiento profesional.

CONSULTÁ CON TU PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

Lesingular

**La tranquilidad
que vos y tus
empleados buscan.**



ATENCIÓN AL PRODUCTOR
0800-777-7278 (ART)

www.experta.com.ar

Los seguros son emitidos por Experta ART S.A. Avenida del Libertador 6902, piso 12, C.A.B.A., CUIT 30-68715616-8,
Nro. inscripción en SSN: 616, Superintendencia de Seguros de la Nación. 0800-666-8400. www.ssn.gob.ar.

EXPERTA
ART

“LA PARTICIPACIÓN DE MUJERES EN EL PADRÓN DE PAS CRECIÓ UN 82% EN LOS ÚLTIMOS DIEZ AÑOS”

AGUSTINA DECARRE,
PRESIDENTE DE
FAPASA, FEDERACIÓN
DE ASOCIACIONES
DE PRODUCTORES
ASESORES DE SEGUROS
DE LA ARGENTINA,
PARTICIPÓ DE UN
EVENTO ORGANIZADO
POR FEMS - FORO
EJECUTIVO DE MUJERES
EN SEGUROS, LLEVADO
A CABO EN DICIEMBRE
2021.

Allí, Decarre resaltó que hubo un incremento del 82% en la participación de mujeres en el padrón de PAS en los últimos diez años y que en 2021, del total de PAS que sacaron matrícula profesional, el 60% fueron productoras asesoras.

Asimismo, sostuvo que apuesta por las alianzas entre organizaciones para generar acciones concretas que colaboren en el desarrollo profesional de las PAS.

Aquí la entrevista:

¿Cómo está compuesto hoy el mercado de productoras y productores en la Argentina? ¿Cuáles son los principales datos que permiten describir el estado actual de las/los PAS y proyectar de cara a un 2030 más equitativo?

Los datos estadísticos son muy auspiciosos en el análisis que hacemos del trabajo de las Productoras Asesoras de Seguros. Más de un 40% del padrón

está compuesto por mujeres. Este dato se torna más significativo si lo miramos en retrospectiva: hubo un incremento del 82% en la participación de mujeres en el padrón de PAS en los últimos diez años. Esto habla de una gran participación de mujeres acompañada por un cambio generacional pero también cultural que se está dando.

Este dato es a nivel país, pero si desdoblamos por provincia se puede ver que es un fenómeno federal: la penetración que tiene el seguro a través de las PAS se está dando en todas las provincias y en los distintos grupos de edades que componen este padrón.

Sólo el último año, en 2021, la cantidad de PAS que se incorporaron a la matrícula tiene una participación de mujeres que supera el 60%. Es un número muy auspicioso.

FAPASA y sus 22 asociaciones, las cámaras empresarias y las compañías de



seguros tenemos una responsabilidad institucional sobre esto, sobre cómo miramos la inclusión de las mujeres y cómo brindamos herramientas que permitan que esto no sea sólo un número estadístico, sino que repercuta en cantidad de negocios y oportunidades reales de participación en la vida comercial de esa mujer.

Desde FAPASA articulamos distintos proyectos haciendo alianzas estratégicas con distintos grupos involucrados en esta temática, dando capacitación y herramientas (tecnológicas y de otros tipos) para que la inclusión sea realmente exitosa. Apuntamos a acompañar el desarrollo profesional y laboral de esas mujeres en el seguro.

Desde tu conocimiento del mercado y trayectoria como productora de seguros, ¿qué pasos deberían dar las empresas aseguradoras con relación a la cadena de valor con foco en las productoras mujeres? ¿Conoces algu-

na empresa que esté trabajando en este sentido para traer como ejemplo de buenas prácticas en D&I? ¿Cuál?

Hay mucho por hacer. Debemos pensar en herramientas de capacitación en distintas temáticas, no solamente en temas técnicos o legales. Es algo que desarrollamos mucho desde FAPASA este año a partir de distintas alianzas con redes de mujeres: brindar herramientas para ser empresarias exitosas, para ganar fortaleza como parte de la cadena de valor del seguro.

Las compañías pueden abrir espacios de intercambio para escuchar las necesidades de las mujeres y generar herramientas específicas a partir de ahí.

Hay muchas compañías de seguros que están trabajando con políticas de género. Por ejemplo, este año junto a RUS trabajamos en un proyecto inclusivo y federal con la mirada puesta en el género y la diversidad,

para mujeres de distintas provincias: desarrollamos un programa de becas para mujeres que querían incorporarse a la actividad aseguradora y no habían tenido la oportunidad hasta el momento.

Creamos una capacitación especialmente diseñada para ese grupo. Fue una experiencia muy rica para las personas que participaron con el objetivo de obtener su matrícula y también para quienes lo organizamos, como promotores de esta iniciativa. Ahora, luego de esta experiencia, nos sentimos responsables de acompañar a esas mujeres a dar los primeros pasos como PAS, en el desarrollo de la profesión. Necesitan herramientas que las empoderen dentro de la cadena de valor.

Que una compañía pueda acompañar esta acción fue muy interesante. Ojalá sea la primera de muchas otras. ■

ENTREVISTAMOS A LOS DIRIGENTES DE COPAPROSE

ELIZABETH VOGT Y GIULIO VALZ GEN

FAPASA SE ENORGULLECE DE FORMAR PARTE DE COPAPROSE (CONFEDERACIÓN PANAMERICANA DE PRODUCTORES DE SEGUROS). EL INTERCAMBIO CON COLEGAS DE LA REGIÓN ES MUY ENRIQUECEDOR. NOS PERMITE OBSERVAR QUE ALGUNOS PROBLEMAS DE LA PROFESIÓN SON COMUNES EN OTROS MERCADOS LATINOAMERICANOS, Y TOMAR NOTA DE LA MANERA EN QUE LOS ENCARAN. EN ESTA OPORTUNIDAD, DIALOGAMOS CON ELIZABETH VOGT (MÉXICO), VICEPRESIDENTE PRIMERA DE LA ENTIDAD, Y CON EL CONSEJERO GIULIO VALZ GEN (PERÚ), QUIEN ADEMÁS ES PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN MUNDIAL DE INTERMEDIARIOS DE SEGUROS, PARA EL PERÍODO 2021-2022.



ELIZABETH VOGT

UNA VIDA DEDICADA AL SEGURO

Revista Asegurando (RA): ¿Cómo ha sido su trayectoria profesional hasta hoy?

Elizabeth Vogt (EV): Mi trayectoria profesional comenzó a temprana edad cuando aun estaba en la universidad. A los 19 años de edad comencé a trabajar en Eurocabados, empresa que se dedica a importar la pintura, accesorios y todo lo necesario para al repintado automotriz en el área de Contabilidad.

Después en 1990 me integré al equipo de Protección

Dinámica Agente de Seguros y de Fianzas S.A de C.V. Comencé trabajando en el área internacional en atención directa al cliente, luego coordiné todos los programas internacionales para corporativos de talla mundial. Posteriormente, en 2008 tomé el puesto de CFO.

Me da mucho orgullo decir que todos los conocimientos adquiridos a lo largo de años de trabajo se ven reflejados en el puesto de CEO que desempeño desde 2020 en esta empresa familiar iniciada en 1955 por mi querido padre Erich Vogt Sartorius. He ocupado car-

gos relevantes en asociaciones del sector de seguros, que mencionaré más adelante.

También he tenido el gusto de ser conferencista en diferentes congresos tanto nacionales como internacionales.

RA: *¿Cómo se inició en esta profesión?*

EV: En realidad, llegué por mera coincidencia a esta profesión a mis 20 años de edad. Estudié la carrera de Contador Público en el ITAM (Instituto Tecnológico Autónomo de México) en México y siempre pensé que iba a desarrollar mi actividad profesional en ese ámbito. Sin embargo, la vida tenía otros planes para mí.

Cada vez que mis compañeros de universidad me preguntaban a qué se dedicaba mi padre, yo sólo podía explicarles que se dedicaba a los seguros, pero no podía contestar más al respecto. Por lo que un día decidí preguntarle directamente a mi padre por más información respecto a su profesión.

Él muy hábilmente me dijo que la mejor manera de entender a lo que se dedicaba era aprenderlo de primera mano, así que decidí tomar los diferentes cursos de capacitación en IMESFAC (Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas).

Con el tiempo esta profesión cautivó mi corazón por la gran ayuda y estabilidad que ofrece a todas las familias y empresas al conservar y proteger su patrimonio, así como la gran variedad de ramos que puede uno llegar a conocer.

Aunque, es cierto que no elegí de forma convencional dedicarme a los seguros, hoy en día estoy segura que no me gustaría dedicarme a nada más.

RA: *¿Qué nos puede comentar sobre su actividad gremial?*

EV: En 2016 fui invitada a participar como Tesorera del Consejo Directivo Nacional de AMASFAC (Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas),

lo cual desempeñé exitosamente durante 2 años. Después, en 2018 fui elegida para ser Presidente Nacional de esta misma asociación hasta 2020. En abril 2020 AMASFAC me nombró Consejera Titular de México ante COPAPROSE (Confederación Panamericana de Productores de Seguros). Ocupé este cargo hasta julio 2021.

En agosto 2021 tomé el cargo de Vicepresidente Primera de COPAPROSE, cargo que desempeñaré hasta 2023.

RA: *¿Qué hay que hacer para potenciar el desarrollo de los seguros de Vida en Latinoamérica?*

EV: Principalmente, considero que todos nuestros esfuerzos deben ir canalizados a hacer consciencia; difundir información de los beneficios, el uso, así como los diferentes productos que se ajustan a las necesidades particulares de cada usuario. En general, simplemente darlo a conocer y que cada vez más gente tenga en cuenta sus beneficios.

Para potencializar esta consciencia podría ser benéfico recordar lo frágil que es la vida humana, lo cual se ha visto hoy más que nunca y, por otro lado, explicar que el seguro de Vida es en realidad como un ahorro que ayuda a que una familia no se descapitalice en caso de un evento desafortunado.

RA: *¿Qué puede comentarnos sobre el marco regulatorio para los productores de seguros en México?*

EV: En México existe un marco jurídico estricto para la protección de los usuarios de dicho servicio financiero que es aplicable a toda persona que desee realizar actividades de intermediación de seguros.

Para ejemplificar lo anterior puedo mencionar que entre los requisitos más relevantes que los interesados deben cumplir se encuentran los siguientes, tratándose de Agentes Persona Física, primero que nada deben ser mayores de edad y tener estudios de preparatoria concluidos. Asimismo, deben acreditar su capacidad téc-

nica (conocimientos en la materia) ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

Una vez cumplidos los mencionados requisitos y los establecidos en el Título 32 de la Circular Única de Seguros y Fianzas (CUSF), dicho órgano desconcentrado emitirá una autorización que se hará constar en una cédula electrónica para alguna de las diferentes categorías de autorización de las establecidas en la CUSF misma que se elegirá dependiendo de las operaciones y ramos que se deseen intermediar.

Esta cédula de autorización debe renovarse cada 3 años. Es importante indicar, que el agente se obliga a garantizar su actuación ante los usuarios a través de la contratación y renovación anual de una póliza de Seguro de Responsabilidad Civil por Errores y Omisiones, que deberá contar con una suma asegurada equivalente al 5% del total de las primas intermediadas por éste, con respecto a todas las instituciones para las que realizó actividades de Intermediación de Seguros durante el año calendario inmediato anterior o el equivalente en moneda nacional de 25 mil UDI, tomando en consideración el valor de la UDI al 31 de diciembre del año inmediato anterior; pólizas que deberá presentar al momento de realizar el trámite de renovación de la cédula (Refrendo).

Tratándose de Agentes Persona Moral, los principales requisitos son los siguientes: Estar constituidos como Sociedad Anónima, contar con un capital mínimo fijo sin derecho a retiro equivalente a \$50,000.00 MN. y realizar sus actividades de intermediación a través de apoderados que cuenten con cédula(s) de autorización compatible(s) con las Operaciones y Ramos que la CNSF le autorizó a intermediar a la Sociedad.

En este caso la autorización se hace constar en un oficio que tendrá una vigencia indefinida. Ahora bien, entre las principales obligaciones de estos agentes resaltan tres: la referida a la contratación y renovación anual de la póliza de Seguro de Responsabilidad Civil por Errores y Omisiones, que deberá contar con

una suma asegurada equivalente al 5% del total de las primas intermediadas por éste, con respecto a todas las Instituciones para las que realizó actividades de Intermediación de Seguros durante el año calendario inmediato anterior o el equivalente en moneda nacional de 150 mil UDI, tomando en consideración el valor de la UDI al 31 de diciembre del año inmediato anterior.

Esta última cifra aplicará a los agentes que se encuentren en su primer año de operación o cuyo primaje no llegue a esa cifra. La presentación de la referida póliza ante la CNSF será anual.

Otra obligación de importancia es la relacionada con el aviso de establecimiento, cambio de ubicación o clausura de oficinas que debe realizarse al menos con 10 días hábiles de anticipación al evento de que se trate.

Por último, existe la obligación de establecer y gestionar un Sistema de Gobierno Corporativo, cuya responsabilidad reside en el Consejo de Administración de la Sociedad y en el que se establecerá una estructura organizativa transparente y apropiada, una clara y adecuada distribución de funciones, así como mecanismos eficaces para garantizar la oportuna transmisión de la información a sus clientes.

Bajo ese mismo esquema también se instrumentarán mecanismos de control y auditoría internos, a efecto de verificar el cumplimiento de las políticas y procedimientos internos (normativa interna) y de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas aplicables (normativa externa).

Finalmente, todos los agentes tienen la obligación de entregar a sus clientes un Folleto Básico explicativo dirigido a los Usuarios, en el cual se describan sus principales responsabilidades conforme a lo que disponen las normas legales aplicables así como los trámites que el asegurado puede y los que no puede realizar a través de su conducto; además deberán coadyuvar con las Instituciones de Seguros en el proceso de Identificación y Conocimiento del cliente en materia de Lavado de Dinero.



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



GIULIO VALZ GEN

NUESTRO REPRESENTANTE MUNDIAL

RA: ¿Qué nos puede comentar sobre su trayectoria profesional?

Giulio Valz Gen (GVG): Durante los 40 años en la industria he trabajado aproximadamente 20 años en Compañías de Seguros tanto en las áreas técnicas como comerciales, y los otros 20 años en Corredores de Seguros, tanto al inicio de mi carrera como al final de esta.

Actualmente me desempeño como Gerente General de Contacto Corredores de Seguros desde 2009, siendo desde 2018 el segundo corredor del mercado y a partir del inicio de la pandemia con más de 160 trabajadores online y con crecimientos muy importantes en 2020 y 2021 tanto en el tamaño de la cartera como en rentabilidad de esta.

RA: ¿Cuándo se inició en la profesión de productor de seguros y en cuáles circunstancias? ¿Por qué eligió esta profesión?

GVG: Me inicié en el mundo de seguros en 1976 en APAPESCA Corredores de Seguros, consultor especializado en seguros de Cascos Marítimos y ahí fue donde me enamoré de la industria del seguro y entendí el valor agregado que nuestra profesión ofrece al crecimiento y desarrollo de los distintos sectores de la economía.

RA: ¿Cuáles cargos ha desempeñado en las organizaciones representativas de los productores de seguros de su país?

GVG: En los últimos años he ocupado estas posiciones:

- Presidente de Apecose (2014 a la fecha)
- Representante de Copaprose en el Perú (2016 a la fecha)
- Presidente de la WFII (2021 a la fecha) World Federation of Insurance Intermediaries
- Presidente del XVI Encuentro Asegurador 2011
- Presidente del XVII Encuentro Asegurador 2012
- Presidente del XIX Encuentro Asegurador 2014
- Presidente del XXIV Encuentro Asegurador 2018
- Presidente del XXVI Encuentro Asegurador 2020

RA: ¿Qué nos puede comentar sobre la actividad de la Federación Mundial de Intermediarios de Seguros?

GVG: La **WFII (Federación Mundial de Intermediarios de Seguros, por sus siglas en inglés)** se estableció en 1999, como una organización sin fines de lucro, con el objeto de detectar y discutir las tendencias internacionales en temas de asuntos públicos relacionados con la labor del intermediario de seguros.

La principal fuente de información de estos asuntos, fue el intercambio de conocimiento a través de cada una de las instituciones locales que estructuradamente informaban a la WFII sobre los temas regulatorios de la situación de mercado, remuneración de los corredores a través de las comisiones y/o honorarios, la transparencia del mercado y los modelos de relación con las aseguradoras y/o con los reaseguradores de cada país, los temas educativos y con ellos el desarrollo de la profesión del corredor de seguros y sobre todo de las nuevas tendencias que de una u otra forma afectan el mercado como innovación, nuevas tecnologías, Insuretech / Fintech, nuevos productos de seguros, microseguros, affinity, worksite, etc.

En la actualidad estamos formados por más de 100 asociaciones nacionales de agentes y corredores de seguros en más de 80 países de todo el mundo agrupando a más de un millón de intermediarios.

RA: ¿Qué puede comentarnos sobre el marco regulato-

rio en el que desarrollan su actividad los productores de seguros en su país?

GVG: El intermediario de seguros en el Perú se encuentra regulado y supervisado por la Superintendencia de Banca y Seguros. La misma tiene un enfoque basado en riesgos y busca adaptar las mejores prácticas de supervisión tomando para ello los estándares y buenas prácticas internacionales, y adaptándolas a las circunstancias locales buscando responder a los riesgos y amenazas que enfrentan los sectores regulados de manera prospectiva e informada.

El corredor de seguros se encuentra regulado a través de la Ley general del sistema financiero y sistema de seguros (Ley N° 26.702) así como bajo la Ley del contrato de seguros (Ley N° 29.946) promulgada el 26 de noviembre de 2012, la cual aplica a todas las clases de seguros comercializados en el país y tiene carácter imperativo, entendiéndose siempre como estipulaciones contractuales válidas las que sean más beneficiosas para el asegurado.

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

FAPASA REAFIRMA SU VÍNCULO CON EL ENTE Y CON OSSEG



Jorge Sola,



Silvia Bechir



Jorge L. Zottos

CAMBIOS EN OSSEG Y EN EL ENTE LEY 22.400

El Ente Cooperador Ley 22.400 surgió gracias a un convenio celebrado entre FAPASA y la SSN con el fin de brindar cooperación técnica y financiera a la Superintendencia de Seguros de la Nación, para propender a su mejor funcionamiento, modernización de los métodos operativos, como así también contribuir al cumplimiento de la misión y funciones que la Ley 22.400 le confieren al citado Organismo.

El Ente está gobernado por los PAS. Los mandatos de sus autoridades tienen una vigencia de 4 años.

El mandato de la Sra. Silvia Bechir venció en octubre de 2021. En consecuencia, se procedió a elegir un reemplazante.

Dicho reemplazante es el Sr. Jorge L. Zottos, quien además fue elegido como nuevo Presidente del Ente Cooperador.

ACTUALMENTE, LAS AUTORIDADES DEL ENTE COOPERADOR SON:

Presidente:

Sr. Jorge Luis Costas Zottos

Consejeros:

Sra. Agustina Decarre

Sr. Daniel Gustavo Rosemberg

OSSEG

Desde 2004 la Federación cuenta con un representante en el Directorio de la Obra Social del Seguro.

El representante de FAPASA es el interlocutor para canalizar las inquietudes de los PAS con relación a los servicios de atención de la salud que la OSSEG

brinda a los colegas en todo el país. A fin de recibir y atender las inquietudes que los PAS afiliados pudieran plantear respecto de las prestaciones en las distintas localidades, cada Asociación primaria ha designado un delegado a través del cual se canalizan todas las consultas en esta materia.

Por medio del representante de FAPASA en el Directorio de la OSSEG se ha logrado establecer un canal de comunicación directo con la Obra Social.

El mandato del representante de FAPASA en la OSSEG también llegó a su término a fines de 2021. En su reemplazo, el Consejo Federal eligió a Silvia Bechir para ocupar el puesto vacante.

Actualmente se están realizando los cambios formales para su designación dado que tanto OSSEG como el Sindicato del Seguro han cambiado sus autoridades.

REUNIÓN CON EL SINDICATO

El pasado martes 18 de enero, **Agustina Decarre**, Presidente, y **Jorge L. Zottos**, Secretario, se reunieron con **Jorge Sola**, Secretario General del Sindicato del Seguro.

El encuentro se llevó a cabo en la sede del Sindicato y estuvo orientado a generar un punto de contacto ante la nueva conducción de la entidad gremial, ya que la misma asumió a fines de 2021.

También se habló de los cambios en la conducción de la Obra Social, y comenzar a trazar puntos en común para la agenda de trabajo 2022.

Se analizó la situación del sector y se identificaron áreas en las cuales hay que trabajar juntos.

Asimismo, se acentuó la mirada federal de ambas entidades, promoviendo el trabajo activo de dirigentes de todo el país.

PAGO DE MATRÍCULA: \$ 2.300 PARA PAS Y \$ 9.000 PARA SOCIEDADES DE PAS



CIRCULAR 2022-05721504.

La SSN determinó el importe del Derecho Anual de Inscripción Productores Asesores de Seguros y Sociedades de Productores de Seguros para 2022:

· Productores Asesores de Seguros: **pesos dos mil trescientos** (\$ 2.300,00).

· Sociedades de Productores de Seguros: **pesos nueve mil** (\$ 9.000,00).

En ambos casos el vencimiento operará el 30 de abril de 2022.

Link de pago: El pago del Derecho Anual de Inscripción debe ser realizado mediante la boleta generada a través del sitio web del Organismo, o a través del siguiente link: <https://www.e-pagofacil.com/e-billing/ssn/index.php>

Los pagos efectuados con posterioridad a esa fecha y hasta el 31 de di-

ciembre de 2022 sufrirán un recargo del **cincuenta por ciento** (50%), abonando:

· Productores Asesores de Seguros: **pesos tres mil cuatrocientos cincuenta** con 00/100 (\$ 3.450,00);

· Sociedades de Productores de Seguros: **pesos trece mil quinientos** con 00/100 (\$ 13.500,00).

A partir del 1° de enero de 2023 el recargo será del **cien por ciento** (100%), debiendo abonar:

· Productores Asesores de Seguros: **pesos cuatro mil seiscientos** con 00/100 (\$ 4.600,00);

· Sociedades de Productores de Seguros: **pesos dieciocho mil con** 00/100 (\$ 18.000,00).

El importe a abonar en concepto de mantenimiento de inscripción para los casos de suspensión voluntaria en el Registro de Productores Asesores de Seguros correspondiente al

año 2022 será de **pesos doscientos setenta** con 00/100 (\$ 270,00). El pago del Derecho Anual de Inscripción debe ser realizado mediante la boleta generada a través del sitio web del Organismo, o a través del siguiente link: <https://www.e-pagofacil.com/e-billing/ssn/index.php>.

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

Dicha boleta podrá ser abonada en cualquier sucursal de Pago Fácil, o bien a través de la aplicación de Mercado Pago, mediante escaneo del código de barras que se halla impreso en la boleta. En caso de imposibilidad de generar la boleta, deberá verificar, en la barra del Menú Principal Herramientas, que no se encuentre seleccionada la opción de Bloqueador de Elementos Emergentes o la opción de ejecución de Popups deshabilitada.



Más Herramientas. Mejor Servicio

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



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.**

www.fedpat.com.ar



SE APROBÓ LA COMPRA DE UNA SEDE PROPIA PARA APAS CATAMARCA



El pasado 20 de enero, se llevó a cabo una Asamblea Extraordinaria de FAPASA en la que se aprobó la compra de un inmueble para uso de APAS Catamarca. De la misma participaron representantes de las 22 Asociaciones que componen la Federación.

ANTECEDENTES

Desde hace algunos años se ha dado la posibilidad a aquellas APAS que no tenían una sede propia de solicitar asistencia a la Federación para lograr el sueño de 'la casa propia'. Esta política siempre fue acompañada por el Consejo Federal.

Tradicionalmente, FAPASA ha brindado préstamos a las APAS para complementar los fondos que ellas mismas hubieran ahorrado con el fin de comprar su sede.

Pero en esta oportunidad, APAS Catamarca no cuenta con los recursos necesarios para efectuar la compra de un inmueble. No todas las APAS del país tienen la misma capacidad económica. Es por ello que el Consejo Federal ha decidido proponer la compra de un inmueble para uso de APAS Catamarca. Al respecto, APAS Catamarca acercó distintas valuaciones de inmuebles que fueron puestas a consideración del Consejo Federal. En la Asamblea Extraordinaria del 20 de enero, los delegados aprobaron la compra de un inmueble, que será adquirido por FAPASA -la escritura aún no se concretó-, cuyo uso se otorgará a APAS Catamarca.

LA OPERACIÓN

Después de un análisis exhaustivo del Consejo Federal de una serie de propiedades propuestas por APAS

Catamarca, se eligió un inmueble ubicado en la calle Salta N° 1120, entre Güemes y Zurita, de la ciudad de San Fernando del Valle de Catamarca.

La escritura del inmueble se hará a nombre de FAPASA, cediendo su uso a APAS Catamarca. Asimismo, se firmará un comodato indicando las obligaciones que asume APAS Catamarca relativas, por ejemplo, al pago de impuestos.

FEDERAL

Acerca de la decisión de la Asamblea, Agustina Decarre, Presidente de FAPASA, señaló: "Es un hecho histórico para los colegas de Catamarca y La Rioja, nucleados en APAS Catamarca.

Esto demuestra una vez más la mirada federal de FAPASA. Sabemos que disponer de una sede propia será un beneficio para los colegas de Catamarca y La Rioja. Nos parece muy bien que APAS Catamarca, y todas las APAS del país, dispongan de una sede propia. La sede será muy importante para el funcionamiento de las áreas de Secretaría y Administración, y también aulas para la capacitación.

Además, estamos convencidos que de esta manera se mejora nuestra proyección en la zona".

APAS Surpatagonia y APAS Jujuy son las únicas Asociaciones del país que aún no cuentan con sede propia.

CAPACITACIÓN Y HOMOLOGACIÓN CON ESPAÑA



El pasado 25 de febrero, FAPASA firmó un convenio de colaboración con APROMES, la Asociación Profesional de Mediadores de Seguros de España.

El objetivo del convenio es desarrollar programas de capacitación conjuntos y que los socios de cada una de las entidades puedan acceder a la oferta de capacitación que ya están llevando adelante APROMES y FAPASA; e intercambiar experiencias de interés para ambas entidades.

Además, se está llevando adelante un

proyecto para lograr la validación de la condición de mediador en España para los PAS de la Argentina. La idea es que un PAS argentino puede ser reconocido como Mediador en España y ejercer su profesión lícitamente en aquel país. Para esto se está trabajando con la embajada argentina en España, la Cancillería y la SSN.

Del acto (virtual) participaron, por APROMES, su Presidente, Javier García Bernal Cuesta, y Alfred Escomel, vocal de Relaciones Internacionales de la entidad. Por FAPASA, lo hicieron Agustina Decarre (Presidente), Jorge L. Zottos (Secretario) y Juan Ignacio Luco (Prosecretario).

Sobre el particular, García Bernal Cuesta señaló: “Celebramos este convenio con FAPASA, entre otros motivos, porque nos hemos encontrado con que varios argentinos ya están tomando cursos en nuestra Aula APROMES. Además, estamos muy contentos con el proyecto de homo-

logación de la profesión en ambos países. Esto se sumará al apoyo docente entre las dos instituciones”.

Por su parte, Decarre indicó: “El convenio firmado es muy importante por la capacitación continuada que podremos ofrecer a los productores argentinos y mediadores españoles, a través del campus virtual de APROMES y de FAPASA. Además, valoramos muy positivamente la posibilidad de la homologación de la titulación para ejercer la intermediación en seguros en ambos países. Es una gran noticia para los profesionales españoles y argentinos. Y no es casual que de este acto participe el Sr. Jorge Zottos, ya que es Presidente del Ente Cooperador Ley 22.400, la entidad argentina que justamente se ocupa de la capacitación de los PAS.

A partir de ahora los equipos de docentes de APROMES y FAPASA se pondrán a trabajar para concretar los programas de capacitación conjunta”.

CAPACITACIÓN INTERNACIONAL

CONFEDERACION PANAMERICANA DE PRODUCTORES DE SEGUROS
COPAPROSE

instituto
genesis

PLAN DE FORMACIÓN COPAPROSE

ACTUALIZACIÓN ASEGURADORA
12 ACCIONES FORMATIVAS

US\$20.00
cada una

28 FEBRERO 2022

Acción Formativa No.1

Los nuevos modelos de gestión y control de las redes comerciales en la venta de seguros

Por: Roger Galdón (España)

29 MARZO 2022

Acción Formativa No.2

Innovación y estrategia digital para los corredores de seguros

Por: Gabriel Mysler (Argentina)

Ambos eventos inician a la 9:00 am (Hora de Panamá)

CERTIFICACION INTERNACIONAL COPAPROSE, AL TOMAR LOS 12 ACCIONES FORMATIVAS.

REGÍSTRATE EN [HTTPS://CUANTO.APP/COPAPROSE](https://quanto.app/copaprose)

Uno de los pilares de la acción de FAPASA se concentra en la capacitación y profesionalización del PAS.

En 2021 hemos celebrado acuerdos con empresas y organizaciones para ampliar la capacitación optativa del PAS. En esa línea nos complace invitarlos a formar parte del Plan de Formación Actualización Aseguradora, lanzado por COPAPROSE, entidad en la cual FAPASA tiene el honor de ejercer la Vicepresidencia Segunda.

El Plan de Formación (que cuenta con la colaboración del Instituto Génesis del Seguro - IGS) consta de 12 acciones formativas virtuales que abordarán temas de gran interés para los miembros adscritos a COPAPROSE, a través de sus respectivas asociaciones, así como para representantes del sector asegurador en general, facilitando la existencia de una oferta diversificada y suficiente en materia de técnicas de seguros y desarrollo empresarial.

Los interesados pueden participar en una o en varias de las acciones formativas del Plan. Se realizará una conferencia a finales de cada mes y los que participen en las 12 recibirán la Certificación COPAPROSE de Actualización Aseguradora.

A continuación, les compartimos la información de las dos primeras conferencias virtuales a desarrollarse:

1. “Los nuevos modelos de gestión y control de las redes comerciales en la venta de seguros”

Conferenciante:

Roger Galdón (España)

Día: Lunes, 28 de febrero de 2022

2. “Innovación y estrategia digital para los corredores de seguros”

Conferenciante:

Gabriel Mysler (Argentina)

Día: Martes, 29 de marzo de 2022

La Hora de inicio de ambos eventos es la misma: 8:00 hrs (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y México), 9:00 hrs (Colombia, Ecuador, Panamá, Perú), 10:00 hrs (Bolivia, República Dominicana, Venezuela), 11:00 hrs (Argentina, Chile, Brasil, Uruguay), 14:00 hrs (Portugal), 15:00 hrs (España).

Para su registro y pago, por favor hacer visite el siguiente enlace: <https://quanto.app/copaprose>.

Toda la información de este Plan de Formación está disponible en <https://www.copaprose.org/plan-formacion/> o pueden escribirnos a info@copaprose.org.



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



**SEGUROS
RIVADAVIA**



Descargá nuestra
aplicación.



0810 999 3200

www.segurosriবাদavia.com

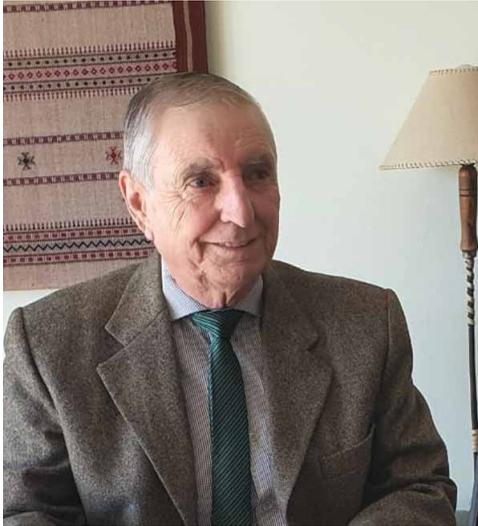
Nº de inscripción en SSN
0222

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

 **SSN** SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

CARLOS SALGADO, NUEVAMENTE PRESIDENTE DE APASCBA



En diciembre 2021 se realizaron elecciones en la Asociación de Productores Aseguradores de Seguros del Centro de Pcia. de Bs. As. (APASCBA) mediante la Asamblea General Ordinaria que indican los estatutos.

El Expresidente de FAPASA Carlos Salgado fue nuevamente honrado con el cargo de Presidente de la entidad con sede en Tandil, provincia de Buenos Aires.

LA NUEVA COMISIÓN DIRECTIVA QUEDÓ CONFORMADA DE LA SIGUIENTE MANERA:

Presidente:	Carlos Salgado
Vicepresidente:	Javier Luis Di Giano
Secretario:	Andrea Susana Almaraz
Pro Secretario:	Rafaela Ferrari
Tesorero:	Miguel Andres Teves
Pro Tesorero:	Javier Oscar Baliño
Vocal Titular 1º:	Oscar Alcides Sánchez
Vocal Titular 2º:	Marcelo Fabián Cano
Vocal Titular 3º:	Guillermo Funaro
Vocal Titular 4º:	Rodolfo Heber Machado
Vocal Titular 5º:	José Luis Pilatti
Vocal Titular 6º:	Martín Buzo
Vocal Suplente 1º:	María Luciana Buzzo
Vocal Suplente 2º:	Fernando Marcelo Mortatti
Vocal Suplente 3º:	Carlos Pedro Escapa
Vocal Suplente 4º:	Mercedes Socobehere
Revisor de Cuenta Titular 1º:	Franco Sanchez Camiño
Revisor de Cuenta Titular 2º:	Cecilia Gabriela Bustamante
Revisor de Cuenta Titular 3º:	Stella Maris Piras
Revisor de Cuenta Suplente 1º:	Liliana Edit Krupick
Revisor de Cuenta Suplente 2º:	Jose Luis Ballent

SOLIDARIOS



Ante los devastadores incendios en la provincia de Corrientes, los PAS de APAS Misiones (AMPAS) se movilizaron para reunir agua, medicamentos y otros elementos de primera necesidad para asistir a los

hermanos correntinos que lo han perdido todo a manos del fuego.

El incendio en Corrientes ya arrasó con casi 800 mil hectáreas (10% del total de su territorio),

y se calculan pérdidas por más de \$28.000 millones. Todavía se puede colaborar poniéndose en contacto con las cuentas de Instagram [@ampas.misiones](#), [@mirian2196](#) y [@florrotchen](#)

APAS SALTA



El día 24/11/2021, los colegas de Salta realizaron una charla taller sobre “Seguridad Vial y conocimiento del Seguro obligatorio” en sede de calle Gral. Mosconi N°49 , dedicado a los inspectores y al personal administrativo de la Autoridad Metropolitana de Transporte (AMT), a sus directivos, funcionarios. El taller estuvo a cargo del PAS y Perito Alejandro Marcello. Ya entrados en diciembre, y anticipando el final del año, organizaron -los días 09 y 10 de diciembre, sendos

brindis de fin de año con los socios, respetando siempre el protocolo sanitario vigente.

ELECCIONES

La entidad salteña se encuentra en pleno proceso de renovación de sus autoridades. De acuerdo al Art. 35 de los estatutos de la Asociación de Productores Asesores de Seguros de Salta se convocó a Asamblea Ordinaria de Socios para el día 11 de fe-

brero de 2022 a horas 14:00, en la sede social, sita en General Mosconi 49, Salta -Capital, para tratar la lectura y aprobación del acta anterior, la lectura y aprobación de Memoria, Balance General, Inventario, Cuenta de Gastos y Recursos e informe de la Comisión de Fiscalización correspondiente al período comprendido entre el 01/01/2021 al 31/12/2021, y la renovación de autoridades del Consejo Directivo y Comisión de Fiscalización, período 2022-2024.

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

INTENSA ACTIVIDAD EN AMPAS (MAR DEL PLATA)



Durante la primera semana de diciembre 2021, se realizó una capacitación, presencial, sobre Planificación Estratégica, dictado por especialistas de la consultora Eureka y el auspicio de San Cristóbal seguros. La actividad fue organizada por la Comisión de Mujeres de AMPAS (FEM).

“Nuestro objetivo es continuar con el Proyecto de Profesionalización, ofreciendo propuestas de capacitación y talleres que sumen valor y herramientas para el desarrollo del PAS”, comentaron desde la entidad.

El día 20/12/2021, llevaron a cabo su Asamblea General Ordinaria, con el recambio parcial del Consejo Direc-

tivo. Luego, celebraron con una cena de camaradería, con motivo del cierre del año, con los socios presentes.

Y el 28/12/2021, organizaron una reunión con funcionarios de las reparticiones de Tránsito, Movilidad Urbana y Seguridad, para analizar la posibilidad de actuar en forma conjunta, con las premisas de ordenar el tránsito en la ciudad y con ello, apuntar a bajar la creciente siniestralidad vial.

AMPAS es un referente de la seguridad vial desde el seguro en la zona. Iniciaron este trabajo desde el inicio de 2020. AMPAS tiene dos representantes en el Consejo Deliberante

local para asesorar en materia de seguridad vial.

La reunión fue presencial en el COM (Centro de Operaciones y Monitoreo de la Ciudad de Mar del Plata) y contó con la participación de miembros de la Dirección de Tránsito conformada por Héctor Ragnoli (Director Coordinador de la Dirección de Tránsito). También estuvieron presentes Horacio García (Secretario de Seguridad) y Martín Ferlauto (Subsecretario de Planificación y Control de la Secretaría de Seguridad), así como con Dante Galván (Responsable de la Comisión Asesora de Seguridad Vial de la MGP) y Agustín Iturbe (Responsable del Observatorio Vial).



APASER: PAS DE ENTRE RÍOS VOLVIERON A CAPACITARSE DE MANERA PRESENCIAL



Después de casi dos años, a fines de octubre, los PAS de Entre Ríos

volvieron a verse cara a cara, en una capacitación con modalidad mixta: parte presencial y parte virtual.

El curso fue organizado por el Instituto Autárquico Provincial de Seguros de Entre Ríos (IAPSER) y dictado por la prestadora del Centro Federal de Capacitación filial Entre Ríos.

Más allá de las modalidades y adaptaciones que exige la pandemia, desde APASER, afirmaron: “Seguimos haciendo “lo que más nos gusta”, que es contribuir a la profesionalización de los PAS. Esta vez, tuvo la particularidad

de que después de mucho tiempo –aunque parcialmente por cuestiones de capacidad y con el fin de mantener las distancias adecuadas– volvimos a ser parte de una capacitación presencial, en el Centro Provincial de Convenciones, ubicado en pleno Parque Urquiza de Paraná.

El resto de los PAS lo hicieron en forma online mediante la plataforma Zoom”.

El temario del curso fue “La venta aplicada a los nuevos clientes”, que fue desarrollado por el profesor Alejandro Pisano, consultor senior de Seguros de Personas.

ENSEGUROS: 22 DE ABRIL



El 22 de Abril de 9.00 a 14.00 hs., en el centro de convenciones de Ros Tower Hotel, se realizará EnSeguRos en Rosario. Edición 25. El evento es organizado por APAS Rosario y Sur de Santa Fe y FAPASA.

Ya están confirmados algunos de

los oradores. Clorinda Mantaras, Directora de Sancor Seguros Venturas, hablará sobre Insurtech. Isabel Larrea, Presidente del Grupo Asegurador La Segunda, sobre Campo, Economía, Cooperativismo y Seguros. José Luis Anselmi, Director de Anselmi Claims Management &

Assistcargo, sobre compra de seguros. Y se tocarán muchos otros temas como innovación y liderazgo.

Abren el encuentro Agustina Decarre, Presidente de FAPASA, y Mario Salazar, Presidente de APAS Rosario. ¡Los esperamos!



LAURA EGUREN INTENSAMENTE

LA PAS DE MAR DEL PLATA, RESPONDE A LAS PREGUNTAS DE ‘PERFILES’.

Revista Asegurando (RA):

¿Cuándo te iniciaste en la actividad de PAS?

Laura Eguren (LE): Hace 30 años

RA: ¿En qué ciudad realizás su actividad de PAS?

LE: Mar del Plata

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

LE: Complicado, por el contexto económico, pero veo una evolución para Microseguros y coberturas más adaptadas al cliente.

RA: ¿Qué cosa dirías que te caracteriza o sería muy tuya?

LE: Pensar cada día desde una perspectiva diferente.

RA: ¿Qué adjetivo crees que te describe mejor?

LE: Entusiasta, creativa.

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

LE: Intensamente.

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

LE: Los viajes porque me abrieron la mente.

RA: ¿Qué es lo que más valorás de tu trabajo como PAS?

LE: La independenciam.

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

LE: Ser cada vez más pobre, demasiado rápido y no

poder planificar a largo plazo.

RA: ¿Qué opinás del fraude en el seguro?

LE: Una práctica de algunos que perjudica a todos, aunque no lo vean como delito, ni puedan probarlo y sancionarlo.

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

LE: Promover acciones que revelen cómo el seguro soluciona problemas de la vida cotidiana, trabajar desde la escuela al ámbito laboral y empresarial para concientizar en la prevención, identificando los riesgos y sus efectos desfavorables.

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

LE: Los jóvenes son más horizontales, colaborativos, piensan en red pero menos perseverantes.

RA: Si no fueras PAS, ¿qué actividad te hubiera gustado realizar?

LE: Periodista, escritora.

RA: ¿Cuál es tu hobby o pasatiempo preferido?

LE. Escribir, nadar y correr.

RA: ¿Qué libro nos podés recomendar?

LE: “Memorias de Adriano”, de Marguerite Yourcenar.

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

LE: De viaje, conociendo lugares nuevos, empapándome de otras culturas y descanso en la playa.

RA: ¿Qué palabra tendríamos que usar más?

LE: Me equivoqué.

RA: ¿En cuál otra ciudad del mundo vivirías si no vivieras en la ciudad en que vivís actualmente?

LE: Positano, Italia.

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

LE: La competencia por el precio y, a su vez, que el consumidor vea el seguro como un gasto y no como una inversión, integrado a los costos.

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

LE: Una lección para convivir con la incertidumbre y llevarse bien.

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

LE: Como asesor especializado, creo que van a tener más injerencia en el diseño de coberturas.

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**

PRODUCCIÓN TOTAL: CRECIÓ 2,4% EN NOVIEMBRE 2021. A DICIEMBRE 2021: MENOS QUE EL AÑO PASADO

RAMOS	Producción	Variación		Variación(1)	
	Noviembre 2021	respecto del mes anterior	mismo mes del año anterior	respecto del mes anterior	mismo mes del año anterior
	en millones de \$	Valores Corrientes		Valores Constantes	
Total	108.493	5,0	50,3	2,4	-0,6
Seguros Daños Patrimoniales	91.380	5,2	49,6	2,6	-1,0
Automotores	41.383	8,2	41,5	5,5	-6,4
Transporte Público	205	1,0	105,0	-1,4	35,8
Responsabilidad Civil	2.047	7,6	53,7	4,9	1,6
Riesgos del Trabajo	21.772	6,7	53,2	4,0	1,3
Resto Ramos Patrimoniales	25.973	-0,4	60,6	-2,8	6,2
Seguros de Personas	17.113	4,0	53,6	1,4	1,6
Seguros de Vida	15.533	3,4	54,4	0,8	2,1
Vida Individual	3.997	8,0	34,3	5,4	-11,2
Vida Colectivo	8.033	0,5	62,2	-1,9	7,3
Resto Ramos Vida	3.503	5,1	64,2	2,5	8,6
Seguros de Retiro	1.580	10,5	46,3	7,8	-3,2
Seguros de Retiro	1.580	10,5	46,3	7,8	-3,2

RAMOS	Producción	Variación		Variación(1)	
	Diciembre 2021	respecto del mes anterior	mismo mes del año anterior	respecto del mes anterior	mismo mes del año anterior
	en millones de \$	Valores Corrientes		Valores Constantes	
Total	120.959	11,5	39,3	7,4	-7,7
Seguros Daños Patrimoniales	103.846	13,6	37,1	9,4	-9,2
Automotores	47.267	14,2	47,0	10,0	-2,6
Transporte Público	261	27,3	89,1	22,5	25,5
Responsabilidad Civil	2.952	44,2	45,3	38,9	-3,7
Riesgos del Trabajo	22.311	2,5	52,2	-1,3	0,8
Resto Ramos Patrimoniales	31.055	19,6	16,1	15,1	-23,1
Seguros de Personas	17.113	0,0	53,8	-3,7	1,9
Seguros de Vida	15.833	1,9	54,7	-1,8	2,5
Vida Individual	4.038	1,0	37,9	-2,7	-8,7
Vida Colectivo	8.473	5,5	67,4	1,6	10,9
Resto Ramos Vida	3.322	-5,2	47,9	-8,7	-2,0
Seguros de Retiro	1.280	-19,0	43,7	-22,0	-4,8
Seguros de Retiro	1.280	-19,0	43,7	-22,0	-4,8

En noviembre de 2021 la Producción Total de Seguros creció 2,4% en términos reales, respecto a octubre del mismo año.

Para el mes de noviembre de 2021, la Producción Total de Seguros alcanzó los 108.493 Millones de pe-

sos, de los cuales el 84,2% corresponde a los Seguros Patrimoniales, el 14,3% a los Seguros de Vida y el 1,5% a los Seguros de Retiro.

A diciembre 2021, la producción de seguros del mercado ascendió a \$ 120.959 millones.

Esto es 7% más que en noviembre pero 8% menos que en diciembre 2020, a valores constantes.

Así lo informó la SSN en su Circular sobre Estimación de la producción.

SUSPENDEN TRAMITACIÓN DE NUEVAS ARTS



La Resolución 20/2022 de la SSN suspendió por 180 días la tramitación y tratamiento de nuevas ARTs.

Contenido de la norma:

Artículo 1º.- Suspender el tratamiento de nuevas entidades que soliciten autorización para operar en la rama Riesgos del Trabajo, por el término de CIENTO OCHENTA (180) días corridos.

Artículo 2º.- Suspender la tramitación de los pedidos de autorización que se encuentren en curso, en los cuales se solicite autorización para operar en la rama Riesgos del Trabajo por el término de ciento ochenta (180) días corridos.

El artículo 1 hace referencia a que no se tratarán trámites de nuevas entidades.

El artículo 2 dice que se suspenden los pedidos en curso. Esto afecta a los cuatro grupos empresarios que

están esperando dicha autorización.

La SSN justificó la norma en que «el ingreso de nuevos operadores al mercado de riesgos del trabajo se traduciría en una situación de desigualdad comercial que no parece razonable sostener» y en que «cualquier nuevo operador se encontraría en mejor condición que las entidades ya existentes, dado que no cargaría con el peso de los siniestros producidos por el Covid-19 y sus consecuencias sobre los aspectos financieros de las restantes entidades».

Justificación

Entre otras consideraciones, la Resolución (que pueden ver más abajo) indica que la medida se toma porque:

- el «estado de situación de la rama de riesgos del trabajo y de las entidades que operan en la misma, las cuales se encuentran en un contexto por demás complejo por efecto de las indemnizaciones abonadas y pendientes de abonar como consecuencia de la pandemia provocada por el virus SARS-CoV-2 ...» podría afectar la estabilidad de las entidades referidas».

-«al 31 de marzo de 2020 el sal-

do del Fondo ascendía a pesos cinco mil seiscientos millones (\$5.600.000.000,-), mientras que al 30 de septiembre de 2021 el Fondo arroja un saldo negativo de pesos tres mil noventa y un millones (\$3.091.000.000,-)» y a la fecha, «el saldo del Fondo continúa resultando negativo impidiendo hacer frente a las erogaciones en curso».

- «en función del agotamiento de las sumas dinerarias del Fondo, las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo han debido y deben hacer frente a los pagos imputables al mismo con recursos propios, los cuales les serán reintegrados una vez recompuesto su saldo».

- «durante el último ejercicio, cerrado al 30 de junio de 2021, las aseguradoras hicieron frente al pago de siniestros y prestaciones por COVID por la suma de PESOS SIETE MIL SEISCIENTOS MILLONES (\$7.600.000.000,-)».

- «el Fondo prestó cobertura a cuatrocientos setenta mil (470.000) trabajadores, con erogaciones mensuales que superan los pesos mil quinientos millones (\$1.500.000.000,-), mientras que los ingresos por aportes referidos a esos trabajadores alcanzan los pesos cuatrocientos millones (\$400.000.000)».

- «existen –además– tres mil setecientos (3.700) fallecimientos ocurridos por la cobertura del COVID asentados en el registro de denuncias a cargo de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo, la mayoría de ellos pendientes de pago a la fecha».

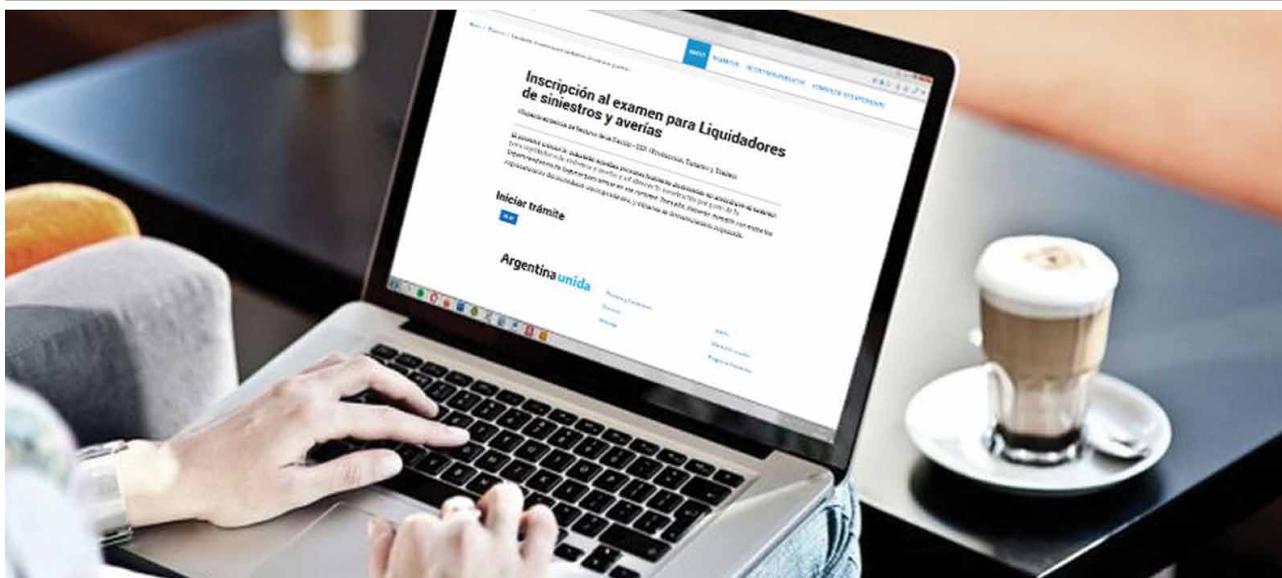
- «el ingreso de nuevos operadores

al mercado de riesgos del trabajo se traduciría en una situación de desigualdad comercial que no parece razonable sostener» y «cualquier nuevo operador se encontraría en mejor condición que las entidades ya existentes, dado que no cargaría con el peso de los siniestros producidos por el Covid-19 y sus consecuencias sobre los aspectos finan-

cieros de las restantes entidades».

-«el análisis de conveniencia no se centra en la capacidad o solvencia de una entidad en particular, sino en la situación general del sector, es decir, del resto de las entidades que operan en la plaza, cuya estabilidad puede verse comprometida».

DERECHO ANUAL DE INSCRIPCIÓN Y DERECHO DE EXAMEN LIQUIDADORES DE SINIESTROS Y AVERÍAS 2022: \$ 1.800.-



Mediante la Circular CIRC IF-2022-05722029, la SSN fijó en \$ 1.800.- el monto del Derecho Anual de Inscripción y Derecho de Examen Liquidadores de Siniestros y Averías para 2022.

Su vencimiento operará el 30 de abril de 2022. Los pagos efectuados con posterioridad a esa fecha y hasta el 31 de diciembre de 2022, sufrirán un recargo del CINCUENTA POR CIENTO (50%). A partir del 1° de enero de 2023

el recargo será del CIEN POR CIENTO (100%).

El pago del Derecho Anual de Inscripción debe ser realizado mediante la boleta generada a través del sitio web del Organismo, o a través del siguiente link: <https://www.e-pagofacil.com/e-billing/ssn/index.php>

Para el supuesto de elegir “Búsqueda por matrícula”, deberá seleccionar la opción “Liquidador

de S. y A.”, en caso contrario, podrá realizar la búsqueda por tipo y número de documento. Dicha boleta deberá ser abonada en cualquier sucursal de Pago Fácil.

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

RUS FUE LA ASEGURADORA ARGENTINA ELEGIDA PARA REPRESENTAR AL PAÍS EN UN SEMINARIO INTERNACIONAL SOBRE SEGUROS INCLUSIVOS



Se trató de un seminario internacional denominado “Soluciones tecnológicas para impulsar el desarrollo de los seguros inclusivos” que tuvo lugar el mes pasado en la ciudad de La Paz, Bolivia. Convocó alrededor de 100 representantes de entidades públicas y privadas del sector asegurador, comercializadores, corredores de seguros, entidades financieras e instituciones de apoyo al sector.

Durante el evento diferentes expositores de Bolivia, México, Colombia, Estados Unidos y Argentina, explicaron su abordaje y experiencia con los microseguros y seguros inclusivos.

Es por ello que, dado a su desarrollo y trabajo con los «Seguros por la Equidad», Río Uruguay Seguros (RUS) fue la aseguradora argenti-

na invitada como conferencista internacional para representar al país presentando su caso y expertiz en la materia.

Belén Gómez, adscripta a Presidencia Ejecutiva y coordinadora de la Universidad Corporativa de RUS (U-RUS), fue quien expuso ante una audiencia virtual y presencial las acciones que la empresa viene llevando a cabo, haciendo hincapié en la estrategia de locales comerciales de microseguros en alianza con Estacubierito.com como también haciendo foco en los productos RUS Salud Fem y RUS Salud Trans.

El evento estuvo organizado por la Cooperación Suiza, la Fundación PROFIN, Microinsurance Network (MiN), la Autoridad de Fiscalización y Control de Pensio-

nes y Seguros (APS), la Asociación Boliviana de Aseguradores (ABA) y la Asociación Boliviana de Corredores de Seguros y Reaseguros (ABOCOSER)

RUS INTEGRA EL TOP TEN DE ASEGURADORAS QUE PAGA SINIESTROS EN TIEMPO Y FORMA

En representación de Río Uruguay Seguros (RUS), Diego Frontoni, coordinador de Siniestros, fue entrevistado en el programa televisivo «Café Financiero» en el que se abordó el trabajo de las aseguradoras en materia de siniestros.

RUS es una de las aseguradoras argentinas que integra el «Top Ten de Pago de Siniestros en Tiempo y Forma- Seguros Patrimonial» y fue destacada por ello.

LA EQUITATIVA CUMPLE 125 AÑOS



Este año La Equitativa cumple 125 años de historia en nuestro país.

Todo comenzó en 1897, cuando un grupo de comerciantes, principalmente de origen inglés, francés, alemán, español e italiano -representativos de las distintas corrientes migratorias que forjaron nuestra identidad nacional- fundaron la compañía

para operar en el ramo Vida.

En 1927, luego del ingreso de un grupo financiero francés como accionista y de una reforma estatutaria, se sumaron los seguros de incendio y de automóviles a la oferta aseguradora. Paulatinamente, la compañía fue incorporando nuevas soluciones basadas en las necesidades de los clientes y

anticipándose al desarrollo de nuevos riesgos.

En 2003 incorporó a la oferta de productos, la cobertura de riesgos del trabajo, a través de Reconquista ART. Desde hace más de 70 años, es una empresa familiar y nacional, en la que conviven hasta cuatro generaciones de asegurados, productores asesores, y empleados que conforman “la comunidad” La Equitativa.

La comercialización de sus productos se hace exclusivamente a través de Productores Asesores de Seguros.

Si querés unirte al equipo, podés contactarte a comercial@laequitativa.com.ar o a través de la web: <https://www.laequitativa.com.ar/contacto-productor/>

TODOS A BORDO, UN CLÁSICO DE GRUPO SAN CRISTÓBAL



El programa de incentivo de ventas “Todos a Bordo” destinado a Productores Asesores de Seguros de Asociart ART y San Cristóbal Seguros, de Argentina y Uruguay premia a la productividad con viajes de primer nivel.

El concurso que realiza Grupo San Cristóbal busca recompensar a los PAS que lograron un crecimiento en

sus primas y que lleva realizadas cinco ediciones, es una manera de seguir fortaleciendo la relación con el canal comercial por excelencia de la compañía que le permite llegar con su cobertura a todo el país y preservar la cercanía con el cliente.

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

El último año, los 100 Productores Asesores de Seguros que más crecieron, disfrutaron de un viaje a Ushuaia

junto a los representantes comerciales del Grupo.

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

De esta forma, Grupo San Cristóbal celebra junto a sus productores y productoras en todo el país, reconociendo el camino construido en conjunto y apostando al futuro que tienen por delante.



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

EXPERTA SEGUROS ESTUVO PRESENTE COMO SPONSOR EN LOS DOS EVENTOS MÁS IMPORTANTES DEL TENIS LOCAL



Experta Seguros volvió a participar como auspiciante en los eventos más relevantes en términos deportivos. De este modo la compañía participó como Sponsor del Argentina Open, torneo ATP que se celebró en Law Tennis Club del 5 al 13 de febrero y además, como novedad estuvo presente por primera vez en la 4° edición del Córdoba Open 2022 que se realizó los días 31 de enero al 6 de febrero en el Polo Deportivo Kempes con una gran convocatoria de público y deportistas.

En el torneo ATP de tenis Experta participó como spon-

sor oficial acompañando a todos los presentes. Clientes y socios estratégicos -como productores, abogados y proveedores. Los mismos pudieron disfrutar desde los palcos preferenciales y en las zonas VIP ya que forman parte del plan de fidelización nacional de la compañía.

Es así, que pudieron estar presentes en la despedida de Juan Manuel del Potro como tenista profesional en suelo argentino y como broche, la final en la cual Casper Ruud venció a Diego Schwartzman que defendía el título.

Del mismo modo sucedió con la 4° edición del Córdoba Open 2022 donde la compañía llegó a esta provincia con ganas de conectar y acompañar a todos los socios estratégicos de dicha plaza. *“Desde nuestros inicios el ATP es un encuentro clave el cual podemos disfrutarlo junto a nuestros clientes y socios estratégicos y por eso también decidimos participar en la nueva edición del Córdoba Open. El tenis es un deporte que representa valores como la trayectoria y el compromiso, cualidades que hacen a Experta y que encuentran en este tipo de eventos el lugar ideal para ser reivindicados”*, sostuvo Gonzalo García, gerente del Área Comercial de la compañía.

IPACE RECONOCIÓ A RUS CON LA CERTIFICACIÓN ORO POR SER UNA EMPRESA DE CALIDAD Y EXCELENCIA

El Instituto Profesional Argentino para la Calidad y la Excelencia (IPACE) reconoció con la Certificación Oro en “Mejores prácticas de gestión integral” a Río Uruguay Seguros (RUS) por tener un modelo de excelencia de gestión integral y por poseer un plan de mejora válido a ser implementado.

El IPACE forma parte del espacio “Excelencia” junto con la Fundación Empresaria para la Calidad y la Excelencia (FUNDECE) y la Funda-

ción Premio Nacional a la Calidad (FPNC). Su objetivo es impulsar la competitividad, calidad y propuesta de valor, innovación y transformación digital de las organizaciones para el desarrollo sostenible de la Argentina en el nuevo contexto global.

“Excelencia” está integrado por diferentes empresas, entre ellas RUS, que comparten e intercambian experiencias y conocimientos específicos para lograr mejores resultados y prácticas relacionadas a la expansión de los mo-

delos de excelencia competitiva dentro de las organizaciones, de las industrias y de la sociedad en su conjunto.

Para recibir el diploma y trofeo correspondientes a la reciente Certificación Oro obtenida, en el mes de abril se realizará una ceremonia en el Club House de “Las Acacias”, de Concepción del Uruguay (ER), que contará con la presencia de la presidenta de la FPNC, Paula Altavilla, y del presidente ejecutivo de RUS, Juan Carlos Lucio Godoy.

JORGE CRUZ AGUADO, NUEVO CEO DE MAPFRE ARGENTINA



Aguado asume en reemplazo de Salvador Rueda, de larga trayectoria en la compañía y que alcanzó su jubilación.

Jorge Cruz Aguado es Licenciado en Ciencias Actuariales y Financieras y en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia de Salamanca, máster en Técnicas Actuales de Estadística Aplicada, acreditación GREA (Gestión De Riesgos en Entidades Aseguradoras) y diploma de estudios avanzados del programa de doctorado en Ciencias del Seguro.

En el año 2006 ingresó en Fundación

Mapfre Estudios como analista sénior. En 2009 pasó a Mapfre América al área Técnico-Actuarial como subdirector.

En 2013 fue nombrado subdirector de No Vida-Area Actuarial de Mapfre S.A. y, en 2017, director de Actuaría y Riesgos en Mapfre Colombia. En 2020 asumió como miembro del Comité de Dirección y el cargo de director de Administración y Finanzas de Mapfre Colombia.

PROGRAMA DE INCENTIVOS

PRODUCTOR EQUITATIVO

Sos Productor?
Participá del Programa de Incentivos de La Equitativa

Podés ganar fabulosos premios

Todavía estás a tiempo

Participá y ganá!

✉ comercial@laequitativa.com.ar

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

Nº de inscripción en SSN
044

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

MUJERES Y SEGUROS: EL LABORATORIO DE INNOVACIÓN SOCIAL DE ARGENTINA PRESENTÓ SUS PRIMEROS RESULTADOS DE TRABAJO



El martes 15 de febrero, a través de un encuentro virtual, se dieron a conocer los resultados de los diferentes **Laboratorios de Innovación Social en Seguros de Argentina, Ruanda, Marruecos e India**.

Los países integrantes de los diferentes Laboratorios comenzaron su trabajo en el 2020, diseñando seguros y estrategias de comercialización para satisfacer las necesidades específicas de los segmentos de la población que cada uno de ellos eligió.

En el caso de Argentina, se decidió enfocar el trabajo en “Mujeres y Seguros” y, particularmente, en

el colectivo de empleadas domésticas.

Cada Laboratorio estuvo integrado por aseguradoras y supervisores a nivel regional y global. Los equipos tuvieron como propósito principal diseñar ideas innovadoras para democratizar el seguro a todos los sectores sociales.

La estrategia fue promovida por Access to Insurance Initiative (A2ii), GIZ’s Global Leadership Academy y Reos Partners, con el respaldo de la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS), y, en Argentina, con el apoyo del Ministerio de Economía de la Nación y la Superintendencia

de Seguros de la Nación (SSN).

Río Uruguay Seguros (RUS), Sancor Seguros, Triunfo Seguros, San Cristóbal Seguros, La Segunda Seguros Generales, CNP Seguros y Varese Brokers integran el equipo core argentino del Laboratorio “Mujeres y Seguros” liderado por la SSN.

Allí, sus integrantes eligieron como segmento de población a abordar este año a las empleadas domésticas en cuya primera instancia de trabajo se plantea realizar una campaña de cultura y conciencia aseguradora y, en una segunda etapa, desarrollar un seguro específico para las mismas.



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. Rosemberg - Jorge Luis Costas Zottos

**SEDE: Chacabuco 77 - 1° piso (C1069AAA) | Edificio FAPASA | CABA
Tel. 011 4342 0800 | consultas@enteley22400.org.ar**

**ADMINISTRACIÓN: Av. de Mayo 695 | 1° Piso Oficina B | CABA
Tel. 01143316680 | administracion@enteley22400.org.ar**

www.enteley22400.org.ar

f /EnteCooperadorLey22400 i @entecooperador



FALLOS JUDICIALES COMENTADOS PARA SER COMENTADOS

SEGUROS. LÍMITE DE LA RESPONSABILIDAD DEL ASEGURADOR.

1) La Sala M de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil resolvió que el límite de cobertura establecido en un contrato de seguro debe ajustarse a la normativa vigente al momento del pago de la condena.

La sala consideró que la aseguradora debe hacer frente a las ulteriores consecuencias que derivaron de la mora, lo que incluye atenerse a la modificación del régimen efectuado por la Superintendencia de Seguros de la Nación, al que se obligó oportunamente.

Los actores habían promovido demanda por los daños y perjuicios sufridos en un accidente de tránsito. En ese marco, citaron en garantía a la compañía de seguros contratada por el demandado, la que al responder la citación opuso el límite de la cobertura de la póliza, que había sido emitida conforme las resoluciones N° 21.999 y N° 22.187 de la Superintendencia de Seguros de la Nación.

2) La Cámara consideró que frente al estado de mora de la aseguradora hay una traslación de riesgos al incumplidor.

Por ello, el límite del seguro contratado deberá ajustarse a las normas vigentes al momento del efectivo pago, pues se trata de pautas que también formaron parte de las condiciones de contratación, en tanto fueron consideradas expresamente en esa oportunidad.

3) Finalmente, advirtió que lo contrario importaría premiar el accionar de una parte que impone a la otra la necesidad de llevar adelante un proceso judicial por largo tiempo, partiendo de la certeza de que su obligación se circunscribirá a una suma de dinero inalterable en el tiempo; conducta que calificó como reñida con el principio de buena fe, alcanzada por las prescripciones del artículo 10 del Código Civil y Comercial de la Nación que impone a los jueces un deber oficioso de evitar las consecuencias de tal proceder.

NORMATIVA CITADA

Código Civil y Comercial de la Nación.
Artículo 10.-
Abuso del derecho.

El ejercicio regular de un derecho propio o el cumplimiento de una obligación legal no puede constituir como ilícito ningún acto.

La ley no ampara el ejercicio abusivo de los derechos. Se considera tal el que contraría los fines del ordenamiento jurídico o el que excede los límites impuestos por la buena fe, la moral y las buenas costumbres.

El juez debe ordenar lo necesario para evitar los efectos del ejercicio abusivo o de la situación jurídica abusiva y, si correspondiere, procurar la reposición al estado de hecho anterior y fijar una indemnización.

Comentario.

En este caso, no transcribimos el texto expreso del



fallo, sino el comentario que, sobre la situación, hace la propia Cámara Comercial.

En definitiva, dice que la aseguradora podrá alegar los límites pactados en la cobertura siempre que haya cumplido en término su obligación.

Por el contrario, si se encuentra en mora (y especialmente por un lapso prolongado) las consecuencias del hecho quedan a su cargo. Aquí la Cámara le impone adecuar el límite de cobertura a las modificaciones que el SSN ha hecho en cuanto a las sumas aseguradas definidas en sus distintas resoluciones (citadas en el comentario), ya que esa determinación estatal formó parte, en su momento, de las condiciones de contratación.

De lo contrario, una acción admisible como la de resistir una demanda se transformaría, por el transcurso de un lapso prolongado, en un abuso de ese derecho de defensa por generar un perjuicio injustificado a la contraparte.

La noción del Abuso de derecho ya se había incorporado al Código Civil en la reforma de 1968.

Pero ahora, en el nuevo Código Civil y Comercial la cuestión se hace imperativa: por el citado artículo 10, los jueces deben “ordenar lo necesario” para evitar ese perjuicio.

Una generalización de esa actitud proactiva de los magistrados podría tener un efecto positivo en uno de los problemas más significativos de la actividad, que es la extensa demora en la consagración del derecho de las partes del juicio.

COBERTURA PARCIAL DEL DAÑO. PROPORCIONALIDAD DE GASTOS Y COSTAS.

1) La CSJN (Corte Suprema de Justicia de la Nación Argentina), resolvió que, si el asegurado debe sopor-

tar una parte del daño, el asegurador reembolsará los gastos y costas en la misma proporción.

En los autos caratulados “**Buján Juan Pablo c/ UGOFE LSM y otros s/ daños y perjuicios**”, la Sala G de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil confirmó la sentencia de grado que había hecho lugar a la demanda de daños y perjuicios derivados de un accidente ferroviario, admitió otros rubros indemnizatorios y elevó el monto de la condena.

A su vez, confirmó la oponibilidad de la franquicia pactada, haciendo extensiva la condena a la citada en garantía por la suma que supere dicho importe, decisión que quedó firme y pasada en autoridad de cosa juzgada.

Por su parte, la empresa ferroviaria depositó en la cantidad de dinero equivalente al mencionado descubierto, siendo ello objetado por la aseguradora en el entendimiento de que debía incluir el proporcional de los intereses y las costas, lo que representaba el 44,68% del monto total de la indemnización.

2) Al resolver la presente cuestión, la Corte Suprema de Justicia de la Nación ponderó que “las partes contratantes han estipulado un descubierto de carácter absoluto o incondicional, supuesto en el cual el asegurado debe hacerse cargo del pago de la suma pactada, con independencia de la indemnización acordada por el juez”.

Tras mencionar que la cuestión se ciñe a determinar si corresponde que el asegurado también se haga cargo del pago proporcional de los gastos del juicio, el Máximo Tribunal explicó que “si bien es cierto que la Ley 17.418 expresa que la finalidad del seguro de responsabilidad civil consiste en “mantener indemne al asegurado por cuanto deba a un tercero en razón de la responsabilidad prevista en el Contrato” (*art. 109*) y que “la garantía del asegurador comprende el pago de los gastos y costas judiciales y extrajudiciales para resistir la pretensión del tercero” (*art. 110, inc. a*), también lo es que “si el asegurado debe soportar

una parte del daño, el asegurador reembolsará los gastos y costas en la misma proporción” (art. 111, segunda parte)”.

3) En la sentencia dictada el 27 de octubre pasado, los Dres. Lorenzetti, Highton de Nolasco y Maqueda sostuvieron que “no obsta a esto último la asimilación de las costas al carácter de erogaciones relativas a la actividad de salvamento”, debido a que “ello no implica desconocer la referida norma del artículo 111, que dispone expresamente la participación del asegurado en su pago cuando debe hacerse cargo de una parte de la condena”.

Comentario

La Corte Suprema de Justicia de la Nación se expide, en recurso extraordinario, sobre el tema de la cobertura parcial del daño y su consecuencia en el resarcimiento de gastos y costas.

Lo hace validando la fijación de franquicias en los contratos de seguro como parte del acuerdo de las partes.

La institución de la franquicia es casi tan antigua

como el seguro mismo y tiene un conjunto de finalidades muy significativas en cuanto a prima, actitud preventiva del asegurado, posibilidad de conseguir cobertura, etc. Ello no obsta a que, en su aplicación, genere resquemores y conflictos.

El tema ha llegado ante la Corte porque en la instancia de apelación anterior, la decisión parece haber sido contraria al criterio que define.

En el apartado 3) se menciona que, en ocasiones, se asimilan las costas a los gastos de Salvamento (art. 72 y sigtes, Ley 17418) y que quedarían a cargo del Asegurador.

De hecho, cuando una pretensión es rechazada, la aseguradora asume los gastos de la defensa como un gasto de salvamento y no se los reclama al asegurado.

Pero la Corte determina, y es lo habitual, que cuando la demanda prospera por una cifra que supera la cobertura del seguro, el excedente debe asumirlo el asegurado, tanto en capital de condena como en cuanto a las costas del juicio.



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

ADIRA

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL SEGURO EN LOS PRÓXIMOS AÑOS

ADIRA (ASEGURADORES DEL INTERIOR DE LA REPÚBLICA ARGENTINA) ANALIZÓ LOS CAMBIOS QUE SE VIENEN EN EL SECTOR.

Tecnología y digitalización: Agilidad para la transformación del sector asegurador

Un informe elaborado por PwC prevé un ritmo de cambio e inversión vertiginoso en materia de transformación digital para los próximos 3 a 5 años en la industria aseguradora

La digitalización de la actividad del seguro comenzó mucho antes de que se desate la pandemia por el Covid 19, pero el nuevo escenario que se vivió durante 2020 y 2021 dejó aprendizajes y redefinió el rumbo a seguir en muchos aspectos. Ante la crisis generada por el Covid 19, las aseguradoras reaccionaron focalizando su negocio en los siguientes pilares: clientes, redes, intermediarios y empleados.

Considerando los aprendizajes que la pandemia deja, *“la digitalización para la industria resulta esencial para la estrategia de sustentabilidad del crecimiento”*, resalta el informe *“Reporte estadístico del mercado asegu-*



rador argentino” elaborado por PwC.

En este contexto se abre un escenario de oportunidades para el desarrollo y también de nuevos negocios. Es que la crisis del Covid 19 ha producido un cambio drástico en los hábitos de consumo en todos los sectores. *“Los clientes de seguros han experimentado de manera acelerada la adopción digital. Las aseguradoras se enfrentaron a los retos de afianzar su posicionamiento en canales digitales”*, detalla el estudio elaborado a pedido de la cámara *“Aseguradoras del Interior de la República Argentina”* (ADIRA).

Estos cambios de comportamiento en el cliente fuerzan a las compañías de

la industria a repensar su posicionamiento digital.

“En los últimos años hay un interés creciente por los segmentos PyMEs y autónomos. Ciertas compañías trabajan en la revisión de la propuesta de valor para este segmento personalizando la oferta, apalancándose en la digitalización, evolucionando en el modelo de relación y definiendo programas de fidelización y contingencia”, se destaca en el estudio.

El informe de PwC resalta algunas de las iniciativas en las cuales las compañías de la industria actualmente trabajan basándose fuertemente en la transformación digital.

Se prevé un ritmo de cambio e inversión vertiginoso en materia de transformación digital para los próximos 3 a 5 años en la industria.

“Actualmente el foco está centrado en lograr una mejor experiencia del cliente, una experiencia personaliza-

da de acuerdo a sus características y preferencias, mejor percepción del mercado y contexto, en la innovación con el objetivo de incrementar la cartera.

De manera paulatina se migra hacia una cogeneración de la visión de cliente con socios de negocio que permitan proveer experiencias y propuestas de servicios innovadoras”, resaltaron.

De esta manera se comprometen más jugadores principales de tecnología en la cadena de valor, extendiendo los límites de la industria, se observó.

“Los cambios en la industria de los seguros crean nuevas oportunidades y desafíos. Resultará clave para las compañías de la industria no solo la propuesta de valor diferencial apalancada por tecnología y la digitalización sino también la

agilidad en la incorporación de esta transformación”, indicaron en el estudio elaborado a pedido de ADIRA.

RADIOGRAFÍA DEL SECTOR

El mercado asegurador argentino está integrado por 191 entidades aseguradoras, las cuales durante el lapso de 9 meses y finalizado al 31 de marzo 2021 emitieron \$711,1 mil millones en primas.

Entendiéndose por prima a la aportación económica que ha de satisfacer el contratante o asegurado a la entidad aseguradora en concepto de contraprestación por la cobertura de riesgo que éste le ofrece. El 24,7% de las primas fueron emitidas por ADIRA, asociación que nuclea a 17 entidades aseguradoras, demostrando un crecimiento sostenido en su cuota de mercado.

Año a año la cámara gana participación del mercado, mientras que en junio de 2017 tenía el 21,2% del market share, en junio de 2018 subió al 22%, en junio de 2019 al 22,7%, pegó el salto a 24,2% en junio de 2020 y ahora se ubica en 24,7%.

ADIRA mantiene una importante penetración de mercado en los ramos Automotores (25,8%), Riesgos del Trabajo (38,8%) y Agropecuarios (55,2%).

“Las entidades que forman parte de ADIRA han mostrado una evolución de crecimiento sostenido en los últimos años.

La participación de mercado general es de 24,7% al 31.03.2021, pero este indicador es incluso muy superior (41,4%) dentro del top 10 de compañías del mercado”, resalta el reporte de PwC.

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

Toda la información del mercado asegurador y reasegurador

 El Seguro y la Prevención
 @Elseguroylaprevencion



FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS DE ARGENTINA



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

INVITACIÓN ESPECIAL

Capacitación en Tránsito y Seguridad Vial



FECHA:
21 de marzo

CIERRE DE INSCRIPCIONES:
15 de marzo



MODALIDAD: 100% e-learning
Contenido autogestionado



CARGA HORARIA:
32 horas

Plan de estudio

MÓDULO I

El tránsito como un sistema socio técnico

MÓDULO II

Riesgos viales

MÓDULO III

Accidente vial y prevención

MÓDULO IV

Normativa vial

MÓDULO V

Señales viales

CUPOS LIMITADOS

COSTO: \$3900 + IVA
(A PAGAR EN TRES CUOTAS)



OPCIONAL
DIPLOMATURA EN SEGURIDAD VIAL

Para más información ingresá a segser.com.ar/transitoyseguridadvial

Con el aval de



Universidad
Nacional
de Rosario



Santa Fe
Provincia



AENOR
Confía



¿DUDAS? ¿CONSULTAS?

Comunicate vía mail a capacitacionsegser@lasegunda.com.ar
o por teléfono al (0341) 4201000 (internos 2728 y 2488).



LO PRIMERO SOS VOS

Nº de inscripción en SSN
0317-0618-0117-0435

Atención al asegurado
0800-668-8400

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



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN