

ASEGURANDO

PRESENTE & FUTURO



DECARRE EXPUSO
EN EL SEMINARIO
LATINOAMERICANO
DE SEGUROS Y
REASEGUROS



LOS HACEDORES:
DANIEL GONZÁLEZ
“LA INTERMEDIACIÓN
DEL PAS ES
IMPRESINDIBLE”



¿SABÍAS QUE EXISTE UN
MUSEO DEL SEGURO?
SÍ, ESTÁ FÍSICAMENTE EN BUENOS
AIRES, Y EN LA RED EN
WWW.MUSEODELSEGURO.ORG.AR

REVISTA BIMESTRAL · AÑO 17 · Nº 75 · 2022



GRAN JORNADA ACADÉMICA Y DE RELACIONES EN ENSEGUROS 2022

El pasado viernes 22 de abril se llevó a cabo la edición 25 del Encuentro Nacional de Seguros en Rosario.

Somos Berkley Argentina futuro + seguro

Crecemos: tecnología + oportunidades

Avanzamos: estrategia + innovación

Cumplimos: compromiso + valores

BiSmart
La App de Berkley



Berkley International ART S.A.

www.berkley.com.ar

Berkley International Seguros S.A.

 **Berkley Argentina ART**
| a Berkley Company

 **Berkley Argentina Seguros**
| a Berkley Company

Nº de inscripción en SSN
0121

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

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

La voz de los Productores Asesores de Seguros



Agustina Decarre

Jorge L. Zottos

Daniel Gonzalez

Leandro Arietti

Martín Quiroz

Los balances de las aseguradoras al 31 de diciembre de 2021 dejaron saldo negativo de \$ 14.441 millones. Esta vez, los resultados financieros también fueron negativos. Y el Resultado Técnico, también cayó en términos reales. Esto configura un panorama desafiante para el Productor Asesor de Seguros (PAS) porque el mercado está en un momento difícil. FAPASA está gestionando distintos temas de interés para el PAS: seguros vinculados a créditos prendarios, venta ilegal, fortalecimiento de las APAS, la agenda internacional, relacionamiento con cámaras del sector, pedidos a la SSN, gestiones en la IGJ, participación en distintos foros, entre otros, son desarrollados en el interior de esta edición, cargada de novedades.

El PAS se adaptó rápidamente a las exigencias de la pandemia. Cambiaron los clientes y cambió el PAS. Este fue uno de los temas sobre los que Agustina Decarre, Presidente de FAPASA, expuso en dos importantes tribunas: EnSeguRos2022 y el Seminario Latinoamericano de Seguros y Reaseguros. También denunció, nuevamente, la compulsividad de algunos canales, como los Bancos y algunos agentes históricos y la venta ilegal de seguros: “La venta ilegal y los seguros atados a créditos prendarios son temas que nos preocupan y en los que estamos trabajando para encontrar soluciones entre todos. Queremos que el asegurado tenga la libertad de elegir el canal de comercialización para comprar su seguro”.

La apertura del tradicional encuentro de seguros en Rosario, que tuvo gran repercusión, estuvo a cargo de Mario Salazar, Presidente de APAS Rosario, y Sur de Santa Fe; Agustina Decarre; y Sergio Mau-

ricio, Gerente de Autorizaciones y Registros de la Superintendencia de Seguros de la Nación. Este último reiteró el anuncio ya formulado anteriormente por Ana Durañona, Gerente de Coordinación, en el sentido que la Superintendencia de Seguros va a promover que los productores de patrimoniales sean excluidos como sujetos obligados ante la Unidad de Información Financiera.

Por otra parte, los invitamos a leer dos importantes documentos emitidos por FAPASA en las últimas semanas. Uno en el que FAPASA solicita la regulación de los canales digitales, y otro sobre las gestiones para que se garantice la libertad de contratación del canal en planes de ahorro y créditos prendarios. También informamos sobre la Reunión del Consejo Federal de FAPASA, en Rosario, y la actividad de todas las APAS. Unas semanas antes, miembros del Consejo Ejecutivo visitaron Asociaciones ubicadas en el NOA.

En nuestra sección ‘Los Hacedores’, entrevistamos a Daniel González, Presidente de FAPASA durante el período 2014-2016.- Y Leandro Arietti participa de ‘Perfiles’.

Más adelante, el consultor Martín Quiroz nos brinda tres consejos para delegar con tranquilidad “y poder, algún día, estar en condiciones de traspasar la cartera”.

Además: Museo del Seguro, Jurisprudencia, un artículo sobre el Seguro de Automotores con acreedor prendario, otro sobre ciberseguridad, y un nuevo espacio de reflexión, de la mano de los liquidadores de siniestros. ¡Hasta la próxima!



CONSEJO DIRECTIVO DE FAPASA

Presidente Agustina Decarre

Vicepresidente Néstor Fabián Álvarez

Secretario Jorge L. Costas Zottos

Prosecretario Juan Ignacio Luco

Tesorero Daniel Omar Cassiet

Protesorero Horacio Esteban Zacarias

Vocal Titular 1° Leandro Rubén Arietti

Vocal Titular 2° Martin Eduardo Zavaleta

Vocal Titular 3° Daniel Néstor Scattolini

Vocal Titular 4° María Gabriela Merlo

Vocal Titular 5° Laura Alejandra Matos

Vocal Titular 6° Pablo Damián Recliza

Vocal Suplente 1° Ramiro Tejón

Vocal Suplente 2° Juan Maria Gonzalez Pessolani

JUNTA FISCALIZADORA

Titular 1° Sergio Alonso

Titular 2° Silvina Itati Carrozzi

Titular 3° Juan Alberto Fernández

Suplente 1° Pablo Daniel Rouaux

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

GRAN JORNADA ACADÉMICA Y DE
RELACIONES EN ENSEGUROS 2022

6



REUNIÓN DEL CONSEJO FEDERAL
DE FAPASA, EN ROSARIO

9



DECARRE EXPUSO EN EL SEMINARIO
LATINOAMERICANO DE SEGUROS Y
REASEGUROS

10



LOS HACEDORES:
"LA INTERMEDIACIÓN
DEL PAS ES IMPRESCINDIBLE"
Daniel González

20



FEDERALES

26



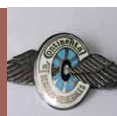
TRES CONSEJOS PARA DELEGAR
CON TRANQUILIDAD Y
TRASPASAR LA CARTERA
Martín Quiroz

30



MUSEO DEL SEGURO

32



¿QUIÉN LE PONE
EL CASCABEL AL... PERRO?

38



NUEVO ESPACIO
DE REFLEXIÓN

44



JURISPRUDENCIA
Dr. Eduardo Toribio

50



GRAN JORNADA ACADÉMICA Y DE RELACIONES EN ENSEGUROS 2022

EL PASADO VIERNES 22 DE ABRIL SE LLEVÓ A CABO LA EDICIÓN 25 DEL ENCUENTRO NACIONAL DE SEGUROS EN ROSARIO.

Ni la pandemia pudo detener en 2020 este tradicional evento del sector asegurador, que en 2022 volvió a su formato presencial, aunque también fue transmitido por streaming.

La apertura estuvo a cargo de Mario Salazar, Presidente de APAS Rosario y Sur de Santa Fe; Agustina Decarre, Presidente de FAPASA; y Sergio Mauricio, Gerente de Autorizaciones y Registros de la Superintendencia de Seguros de la Nación.

Mario Salazar agradeció a los auspiciantes, a los productores presentes, y destacó el trabajo de todos los colaboradores de la entidad. Luego, hizo uso de la palabra Agustina Decarre, Presidente de FAPASA. Destacó la participación democrática en la reunión del Consejo Federal y recordó que es un órgano formado por productores con la misión de favorecer el desarrollo de los productores.

Después, puso de relieve que durante la pandemia, los productores lograron contener a los asegurados y retener las carteras. Remarcó que cada productor y ejecutivo de compañía y miembros del órgano de control tiene que esforzarse para generar conciencia aseguradora.

Entre los temas sensibles para los productores hizo referencia a la compulsividad de algunos canales, como los Bancos y algunos agentes históricos y la venta ilegal de seguros: *“La venta ilegal y los seguros atados a créditos prendarios son temas que nos preocupan y en los que estamos trabajando para encontrar soluciones entre todos. Queremos que el asegurado tenga la libertad de elegir el canal de comercialización para comprar su seguro”*.

En otro momento de su exposición planteó: *“Todos los que trabajamos en esta actividad tenemos que defender el seguro”*.

El único camino para los PAS es capacitarnos, profesionalizarnos, y hacernos responsables, brindando nuestro tiempo para el trabajo en las Asociaciones.

Las respuestas a los problemas del sector tienen que ser colectivas. No hay otra forma. Los desafíos del mercado no pueden ser resueltos por un solo sector. La solución es colectiva. Entre todos”.

Además, destacó que acompañar al cliente en este momento, es muy importante: *“Los cambios económicos y la alta inflación que nos afecta a todos también generan infraseguro y muchas dudas en nuestros clientes sobre las coberturas. Nosotros tenemos que dar respuesta a estas consultas y dudas”*.

Más adelante, informó que FAPASA está teniendo reuniones en las mesas de trabajo que lidera la Super-



intendencia de Seguros sobre distintos temas. Mencionó que hubo una reunión con la Inspección General de Justicia sobre regulación de algunas ofertas de contratos prendarios. Y subrayó que hay un consumidor diferente después de la pandemia y uno de los rasgos más destacados de esos cambios es el aumento del uso de la tecnología, sobre todo las aplicaciones vinculadas a los teléfonos celulares.

Reafirmó que los productores no están en contra de la adopción de tecnología en el mercado asegurador, pero enfatizó que cualquier aplicación tecnológica debe contemplar la posibilidad de asesorar correctamente al cliente, por eso están solicitando la regulación de la venta digital a la Superintendencia de Seguros de la Nación.

También mencionó el problema de las demoras en las grúas en el servicio de asistencia mecánica a los asegurados.

Dijo que la solución a este problema debe resolverse mediante el consenso entre todos los aseguradores.

Para finalizar, enfatizó que todos los cambios que se proponen desde los productores deben ser realizados en conjunto con todos los actores del mercado y enfatizó que la solución siempre debe ser colectiva.

Luego, habló el Gerente de Autorizaciones y Registros de la Superintendencia de Seguros de la Nación, Sergio Maurizio.

En primer término, informó que los diplomas a los nuevos productores volverán a ser entregados en forma presencial, evento que fue suspendido por la pandemia.

Asimismo reiteró el anuncio ya formulado anteriormente por Ana Durañona, en el sentido que la Superintendencia de Seguros va a promover

que los productores de patrimoniales sean excluidos como sujetos obligados ante la Unidad de Información Financiera.

Indicó que en la Gerencia de autorizaciones y registros están siempre aguardando la posibilidad de brindar solución a los problemas planteados por los productores e informó que se continúan con los exámenes en manera presencial y también de forma virtual.

Para finalizar, Mario Salazar indicó que se sentía afortunado por contar con un equipo de trabajo en la asociación con gran empuje y compromiso.

Durante su disertación, Mario Salazar hizo referencia a toda la problemática de contención del asegurado en caso de siniestros automotores. Luego se refirió a las comisiones en riesgos del trabajo y otros ramos. Parafraseando a un científico fallecido



recientemente, Edward O. Wilson, Salazar dijo que el verdadero problema de la humanidad es que tenemos emociones paleolíticas, instituciones medievales y una tecnología divina, resaltando que los problemas de la humanidad tienen el desafío del consenso. A continuación, presentó una síntesis de la agenda del evento.

Luego, Leonardo Piazza, analizó la situación económica a la luz del acuerdo con el FMI, y la invasión de Rusia a Ucrania. Señaló que la vulnerabilidad en Argentina viene por sus condiciones políticas internas: “Por ejemplo, si la política energética se basa en congelar tarifas y sostener los excesos de consumo con importaciones de combustible, la vulnerabilidad argentina aumenta exponencialmente.

Un fuerte aumento del precio internacional del gas, con políticas energéticas internas equivocadas, a las que el conflicto bélico entre Rusia

y Ucrania está potenciando, impactarán negativamente en la balanza comercial de Argentina”. Asimismo, recordó que en el año 2021, medido en millones de dólares, la exportación de cereales y oleaginosas representó casi 39.000 millones de dólares, mientras que la importación de combustibles significó 5.803 millones de dólares.

Además, indicó que la escasez de combustibles suma otro factor de deterioro en la calidad de vida de la gente y en la dinámica productiva. Como ocurre con la aceleración de la inflación, la guerra en Ucrania agregó dificultades, pero los problemas argentinos son frutos de su irresponsabilidad. Indicó que el impacto de la guerra en Ucrania adicionará en un futuro un factor de presión. Pero la dinámica explosiva de los subsidios energéticos es pura consecuencia de decisiones internas. Exagerar responsabilidades a factores externos elude

a la causa principal de la decadencia, el mal funcionamiento del Estado. Además, dijo que temas externos desplazan a las cuestiones sustanciales que habría que abordar internamente para superar el problema crónico de la Argentina.

Más adelante, la especialista marcó que a corto plazo el escenario para la Argentina es muy duro y complicado, con inflación piso del 65% y mucha conflictividad social. Sin embargo, mostró un optimismo prudente a mediano y largo plazo porque Argentina es un país exportador de alimentos, por el desarrollo de la economía del conocimiento y porque aún tiene recursos naturales no explotados como Vaca Muerta.

A continuación habló el ingeniero Roque Fernández sobre el rol de la empresa y sus líderes. Sergio Fernández es presidente de John Deere Argentina. ■



REUNIÓN DEL CONSEJO FEDERAL DE FAPASA, EN ROSARIO

EL JUEVES 21 DE ABRIL SE LLEVÓ A CABO LA REUNIÓN DEL CONSEJO FEDERAL DE FAPASA, EN LA CIUDAD DE ROSARIO.

Con la presencia de delegaciones de las 22 Asociaciones que integran la Federación, el encuentro comenzó dando lectura al Acta de la última reunión -también presencial- realizada en Buenos Aires el 17 de diciembre de 2021. Luego la Presidencia y la Tesorería expusieron sus informes de gestión.

Un capítulo especial estuvo dedicado a informar sobre las gestiones y la firma de la escritura del inmueble ubicado en la ciudad de San Fernando del Valle de Catamarca, cuyo usufructo fue cedido a APAS Catamarca.

Durante la reunión, se habló sobre las gestiones que se están realizando

do en el marco de las mesas participativas lideradas por la SSN, acerca de la regulación de la venta de seguros por canales digitales. La SSN tiene un proyecto de regulación.

A partir de ello, FAPASA está solicitando que se regulen aspectos que hoy son utilizados por particulares y empresas que no están autorizadas a intermediar en la contratación de seguros.

La postura de FAPASA consiste en respetar las instancias de asesoramiento previstas en la ley, protegiendo al asegurado.

Además, se habló sobre las deficiencias en el servicio de auxilio mecánico que brindan las aseguradoras. Desde FAPASA sabemos que la solución no es fácil. Pero entendemos que el mercado tiene que mostrar mayor preocupación

por este tema que afecta a los asegurados. Por otra lado, se informó sobre las gestiones que está realizando FAPASA, tanto ante la SSN como ante la IGJ, para lograr que se garantice la libertad de elección del canal comercial al momento de contratar un seguro vinculado a créditos prendarios.

En otro orden, los dirigentes de las APAS designaron a los nuevos representantes de FAPASA ante el Comité Consultivo de la Agencia Nacional de Seguridad Vial.

Recordamos que FAPASA tiene una participación activa en dicha entidad, brindando su punto de vista sobre la problemática vial.

El nuevo representante titular es el PAS Renzo Bogado, y los suplentes Marcelo Fabián Cano y Martín Zavaleta.



DECARRE EXPUSO EN EL SEMINARIO LATINOAMERICANO DE SEGUROS Y REASEGUROS



AGUSTINA DECARRE, PRESIDENTE DE FAPASA, EXPUSO EN EL SEMINARIO LATINOAMERICANO DE SEGUROS Y REASEGUROS, ORGANIZADO POR LA REVISTA MERCADO ASEGURADOR, DIRIGIDA POR PEDRO ZOURNADJIAN, EL MIÉRCOLES 20 DE ABRIL.

Su exposición giró en torno a los desafíos de la intermediación de seguros desde la mirada de COPAPROSE, la Confederación Panamericana de Productores de Seguros.

El evento, realizado en un hotel céntrico de Buenos Aires, contó con la participación de destacados expositores nacionales e internacionales.

Allí, Decarre enfatizó la importancia del asesoramiento profesional, en cualquier circunstancia, y reafirmó que es necesario regular la venta de seguros por canales digitales para proteger a los asegurados. “Necesitamos una regulación del órgano de control de la actividad aseguradora para proteger a los asegurados.

Desde FAPASA, y junto a COPAPROSE, hemos analizando la legislación comparada en este sentido. Y hemos enviado una propuesta a la SSN”, enfatizó. Además, reiteró que el desafío sigue siendo capacitar y profesionalizar aún más a los Productores Asesores de Seguros, y

convertirlos en un Administrador de Riesgos.

En otro momento de la disertación, afirmó: “Tenemos que incorporar la mirada de la inclusión, la equidad y la diversidad en el mercado asegurador. Son conceptos que definen nuestra mirada del mercado que debemos construir juntos”.

Luego añadió: “Construir conciencia aseguradora depende de nosotros y de las decisiones que tomemos cada día. Es una tarea de todos: el regulador, las Compañías, los PAS, y la prensa especializada. Debemos reforzar el mensaje acerca de la misión del seguro en la sociedad. Cuando la sociedad comprenda más cabalmente el rol del seguro, habrá un consumidor de seguros más responsable. Esto último, hasta puede tener un efecto benéfico en materia de lucha contra el fraude. Todo esto apunta a nuestro objetivo de ayudar a construir un mercado sólido y responsable”.

Para finalizar, señaló: “Alguien dijo una vez que ‘Los logros de las personas generalmente dependen de muchas manos corazones y mentes’.

Espero que tengamos la capacidad de unirnos para construir un mundo más seguro, más empático y mucho más justo”.

JORGE L. ZOTTOS DISTINGUIDO POR SU TRAYECTORIA EN EL SEGURO



El Productor Asesor de Seguros Jorge L. Zottos fue distinguido por su trayectoria en el sector asegurador.

El reconocimiento fue realizado durante el 10° Seminario Latinoamericano de Seguros y Reaseguros, organizado por la Revista Mercado Asegurador, dirigida por Pedro Zournadjian.

Zottos, Expresidente y actual Secretario de FAPASA, y Presidente del Ente Cooperador Ley 22.400, agradeció el homenaje, y señaló: “Cuando ingresé a FAPASA hace 15 años había 12 Asociaciones de PAS en todo el país. Hoy

son 22 APAS. Hoy, en cada reunión del Consejo Federal de FAPASA, contamos con 60 dirigentes participando activamente. Hace 15 años, el Ente Cooperador Ley 22.400 registraba 15.000 PAS en todo el país. Hoy son 46.862, muchos de ellos PyMEs. Seguimos apostando a la capacitación y profesionalización del Productor Asesor de Seguros, y a generar conciencia aseguradora.

Nuestro objetivo es colaborar con la mirada del PAS para construir el mercado solvente y profesional que todos los que estamos aquí deseamos.”

Otras personalidades distinguidas fueron Alejandro Simón, CEO del Grupo Sancor Seguros; Diego Guaita, CEO del Grupo San Cristóbal; Mara Bettioli, Presidente de la UART; Juan Carlos L. Godoy, Presidente del Consejo de Administración de Río Uruguay Seguros; Justino Avendaño, Presidente de la Asociación Boliviana de Aseguradoras; María Inés Guzzi, Presidente de AVIRA; Juan Carlos Mosquera, Director de Operaciones del Grupo Asegurador La Segunda y Presidente de ADIRA; Edmund Santiago, Presidente y CEO de Redbridge; Antonio Vaccaro Pavia, Presidente de la Asociación Paraguaya de Compañías de Seguros; y Pedro Busum, Gerente Administrativo y de Relaciones Públicas de AAPAS.



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



***Innovación y Compromiso al servicio
de nuestros Productores de Seguros***



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS SA.**

www.fedpat.com.ar



Nº de inscripción en SSN
726

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

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

FAPASA SOLICITA REGULACIÓN DE LOS CANALES DIGITALES



La entidad planteó ante la SSN su preocupación por la falta de regulación de la oferta de seguros por medios digitales.

En el marco de las mesas de trabajo lideradas por la Superintendencia de Seguros de la Nación, de las que participan FAPASA, las cámaras empresarias del seguro y otras organizaciones, la Federación dirigió una nota al organismo de control de la actividad sobre la necesidad de regular los canales digitales para el ofrecimiento de contratos de seguros.

FAPASA solicita regulación de los canales digitales, y así se lo hizo saber a la SSN.

Desde nuestra perspectiva, hay que establecer qué coberturas se pueden ofrecer, a través de qué medios y con qué control de contenidos. Nos preocupa cómo se controlará el contenido de las ofertas de seguros a través de dichos canales.

Además, no podemos desconocer la cantidad de ofrecimientos reali-

zados por personas no habilitadas en la concertación de operaciones de seguros. Por ello es necesario determinar cómo controlar y evitar estos abusos.

Por otra parte, las operatorias digitales no debidamente reguladas son un caldo de cultivo óptimo para facilitar (y enmascarar) el fraude al seguro. La preocupación no es exclusivamente nuestra: la Unión Europea ha elaborado normas de actuación, bajo el lema “lo que es ilegal off line, también es ilegal on line”.

Asimismo, vemos con preocupación los avances comerciales de Agentes Institorios como Entidades Bancarias que, utilizando sus bases de datos, ofrecen masivamente y mediante ofertas comerciales de descuentos o bonificaciones de los costos de mantenimiento de las cuentas bancarias, la contratación de seguros que – en el mejor de los casos – cuentan con sumas aseguradas mínimas y hasta ilógicas, y que carecen absolutamente de asesoramiento al momento de su ofrecimiento, dejando a los ase-

gurables en una situación de total desprotección, ya que en casos de siniestros los perjuicios del Infraseguro son claros.

También nos preocupan situaciones de Ventas Atadas o de Contrataciones accesorias a Préstamos Prendarios, que no sólo impiden la elección de un asesor profesional conocido, sino que imponen la actuación (onerosa) de quien no conoce. Si esa desconsideración acompaña a la contratación del seguro, es de imaginar la actitud con que lo atenderán en caso de siniestro.

Para finalizar, seguimos comprometidos con la lucha contra la venta ilegal de seguros.

Estas situaciones que tantas veces comunicamos al Órgano de Control y que son conocidas públicamente, perjudican a la sociedad en su conjunto, a la actividad aseguradora en lo particular, y a quienes creemos en la difusión de una cultura aseguradora para el desarrollo de un sistema de seguros solvente y responsable.

“QUEREMOS QUE SE GARANTICE LA LIBERTAD DE CONTRATACION DEL CANAL EN PLANES DE AHORRO Y CRÉDITOS PRENDARIOS”

FAPASA lleva adelante gestiones ante la SSN y la IGJ para que se garantice la libertad de contratación del canal de comercialización en seguros vinculados a créditos prendarios.

Impedirlo o limitar ese derecho es otra de las prácticas abusivas en que incurrn bancos y otras entidades financieras como las que operan planes de ahorro previo para la compra de

automotores y otros bienes. FAPASA manifestó ante la IGJ sobre la problemática en cuestión, e informó a sus autoridades sobre la solicitud de regulación en esta materia ya realizada ante la SSN. La idea es lograr que los textos de los contratos de créditos prendarios y planes de ahorro incluyan explícitamente la libertad de elección del canal de comercialización para la contratación de seguros que

respalden los bienes adquiridos mediante tales mecanismos financieros.

Cabe recordar que la **Comunicación “A” 5891 del BCRA** estableció en 2016 la obligación de ofrecer al menos tres compañías aseguradoras no vinculadas entre sí como opciones para contratar el seguro, pero nada indica sobre el canal de contratación de seguros.



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

**Podés ganar
fabulosos premios**

Todavía estás a tiempo

Participá y ganá!

✉ comercial@laequitativa.com.ar

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

LA EQUITATIVA
COMPAÑÍA DE SEGUROS

EN CATAMARCA SE FIRMÓ LA ESCRITURA POR LA COMPRA DE SU SEDE SOCIAL



El miércoles 6 de abril, por la mañana, Decarre estuvo en Catamarca, para participar de un gran acontecimiento: la firma de la escritura para la compra de la propiedad ubicada en la calle Salta N° 1120, entre Güemes y Zurita, de la ciudad de San Fernando del Valle de Catamarca, que será la nueva sede de APAS Catamarca. La compra se aprobó en una Asamblea Extraordinaria de FAPASA que se realizó el 20 de enero.

FAPASA compró el inmueble (es el primer inmueble de la Federación fuera de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires) y su uso fue cedido a APAS Catamarca.

NUEVO PROCEDIMIENTO PARA LA ATENCIÓN DE LAS DENUNCIAS DE LOS ASEGURADOS

Se publicó en el B.O. el lunes 4 de abril. Resolución 225/2022. Se reinstala el Departamento de Atención al Asegurado.

La SSN decidió ampliar los canales de atención al asegurado. Las competencias del DOAA son recibir consultas, e intervenir en las denuncias que se formulen por parte de tomadores de seguros, asegurados, asegurables, beneficiarios y/o derechohabientes.

Asimismo, intervendrá respecto de las denuncias que tengan sustento en el cumplimiento de la Obligación Legal Autónoma prevista por el Artículo 68 de la Ley N° 24.449. Actuará también, aún de oficio, cuando se observe un patrón de conducta y/o se verifiquen prácticas del mercado asegurador cuya operatoria importe un presunto incumplimiento a la normativa vigente en la materia.

No será competencia del DOAA dirimir conflictos entre denunciante y denunciado, como así tampoco fijar indemnizaciones o retribuciones y/o expedirse sobre reclamos por daños y perjuicios que eventualmente formulen los denunciantes, quedando circunscripta su actuación al análisis de las prácticas y/o conductas denunciadas.

Las actuaciones promovidas en este ámbito no interrumpirán ni suspenderán el plazo de prescripción normativamente establecido, ni obstarán y/o afectarán los procedimientos administrativos, arbitrales y/o judiciales que pudieran iniciarse en virtud de los hechos que dieran origen a aquéllas.

No obstante, la DOAA tendrá la posibilidad de celebrar Acuerdos de Avenimiento.

Recibida la respuesta en tiempo

y forma por parte de la entidad aseguradora y/o auxiliar de la actividad aseguradora, y al cabo del eventual intercambio de comunicaciones, el DOAA verificará si surge o no la posibilidad de un acuerdo de avenimiento en orden a los hechos objeto de denuncia.

En caso de verificarse una propuesta de acuerdo de avenimiento, se remitirá al denunciante una nota para que en el plazo de DIEZ (10) días hábiles preste conformidad con dicho acuerdo, a los fines de dar por finalizado su reclamo.

Si el denunciante no prestara expresa conformidad con el acuerdo de avenimiento propuesto o ante su silencio, de verificarse un presunto incumplimiento contractual o que la conducta de la entidad denunciada suponga una infracción a la normativa vigente, el DOAA remitirá las actuaciones a la Subgerencia de Sumarios de la Gerencia

de Asuntos Jurídicos a los fines de que evalúe la eventual iniciación del procedimiento sumarial previsto en la Ley N° 20.091.

El DOAA tendrá a su cargo un Registro de datos de los Responsables del Servicio de Atención al Asegurado.

INGRESO DE CONSULTAS Y DENUNCIAS

Las consultas se recibirán por:

La Mesa de Entradas del Organismo,

Por teléfono al 0800-666-8400,

Por Correo Electrónico a la casilla: consultas@ssn.gob.ar

A través del Trámite a Distancia "TAD" Consulta/Reclamo.

Las denuncias podrán iniciarse y/o ingresar al DOAA por:

La Mesa de Entradas del Organismo,

Trámite a Distancia (TAD) "Consulta/Reclamo".

COMUNICADO DE LA SSN AL RESPECTO:

El DOAA reabre sus puertas

El organismo vuelve a contar con la atención presencial a través del Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado.

Por medio de la Resolución SSN N° 225/2022, la Superintendencia de Seguros de la Nación reabre las puertas del Departamento de Orientación y Asistencia al Asegurado (DOAA) con el objetivo de ampliar los canales de atención al público y redefinir los mecanismos de tramitación de consultas y denuncias disponibles en el Organismo.

Es intención de la SSN trabajar en función del refuerzo de la imagen institucional, siendo fundamental la agilización y fortalecimiento del vínculo con el público en general a través de canales de atención y comunicación eficientes, y funcionales a velar por los derechos de los

Asegurados.

La apertura del DOAA busca reducir los plazos de contestación de consultas y tramitación de expedientes, eliminar cargas y costos innecesarios al asegurado o consultante y dar respuesta a los requerimientos recibidos mediante la vía de Consultas y Denuncias en forma rápida, transparente y eficaz.

A través de la toma presencial de denuncias, se busca desarrollar un procedimiento simple y ágil que permita brindar un servicio de calidad y detectar tempranamente patrones de conducta y prácticas del mercado asegurador que importen una violación o falta a la normativa vigente.

La creación y reordenamiento de mecanismos y procedimientos eficaces tendientes a garantizar el derecho de los ciudadanos al acceso a la Administración Pública, resulta imprescindible y fundamental para el correcto desenvolvimiento de la SSN y sus funciones.

El valor de protegerte

COOPERACION SEGUROS

0800-777-7070

www.cooperacionseguros.com.ar

f in y @ t

FAPASA JUNTO A LOS PAS DE SANCOR SEGUROS



El jueves 7 de abril, miembros del Consejo Directivo de FAPASA participaron de la celebración por el primer aniversario de la Sede Social en Sunchales de la Asociación de Organizadores de Sancor Seguros (AOSS) y la Asociación Mutual de Productores Asesores de Sancor Seguros (AMPASS).

Acompañaron a la Presidente de FAPASA, Agustina Decarre, el Vicepre-

sidente Fabián Álvarez, el Secretario Jorge L. Zottos, el Prosecretario Juan Ignacio Luco, el Tesorero Daniel Cassiet, el Protesorero Horacio Zacarias, y el Consejero del Ente Cooperador Ley 22.400, Daniel Rosemberg.

Por Sancor Seguros estuvieron presentes miembros del CONPRES (Consejo de Expresidentes), el Presidente del Grupo Sancor Seguros, Alfredo Panella; el CEO, Alejandro

Simón, y el cuerpo de Directores.

Como parte del evento, el periodista Andrés Repetto, especializado en el panorama internacional, brindó una charla sobre “Actualidad política mundial”.

Luego, los presentes compartieron una cena y el show musical del reconocido folclorista Facundo Toro.





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



**SEGUROS
RIVADAVIA**



Descargá nuestra
aplicación.



0810 999 3200

www.seguosrivadavia.com

Nº de inscripción en SSN
0222

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

 **SSN** SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

XXVIII

CONGRESO IBEROAMERICANO
COPAPROSE 2022
REPÚBLICA DOMINICANA

Generando valor en el nuevo panorama de riesgos



10, 11 y 12 de mayo de 2022



Renaissance Santo Domingo Jaragua Hotel & Casino



XXVIII Congreso Iberoamericano República Dominicana COPAPROSE 2022

El XXVIII Congreso Iberoamericano COPAPROSE 2022, Organizado por ADOCOSE “**Generando valor en el nuevo panorama de riesgos**”, el cual forma parte del programa anual de actividades, se encuentra enmarcado en el objetivo de continuar con el fomento de la profesionalización de los actores del sector seguros. Este Congreso que ha elegido como sede, este año, a la República Dominicana, presenta una serie de charlas magistrales con expositores internacionales tratando temas innovadores de nuestro sector.

En esta edición, esperamos contar con una participación estimada de 300 personas, garantizando así un evento de calidad para los presentes, que en su esencia estará compuesto por los principales ejecutivos de los diferentes actores del sistema: firmas de corretaje de seguros y promotores de salud, empresas aseguradoras, administradoras de riesgos de salud, ajustadores, organismos reguladores, administradores de riesgos corporativos, miembros de asociaciones empresariales, entre otros.

Programa e inscripciones a través de la web www.copaprose2022.com

MARTES 10, MAYO 2022

12:00 m	Registro de participantes
01:00 pm	Asamblea General COPAPROSE
06:30 pm	Cóctel de bienvenida Palm Court, Renaissance Santo Domingo Jaragua Hotel & Casino

MIÉRCOLES 11, MAYO 2022

08:00 am	Registro de participantes
9:00 am	Acto Inaugural
10:30 am	Líderes con visión: Un paso por delante del riesgo
11:15 am	Panel CEO Grandes Empresas
12:30 pm	ALMUERZO
2:00 pm	El buen Gobierno Corporativo para el Corredor de Seguros
2:45 pm	Panel Expertos líderes regionales COPAPROSE
3:15 pm	COFFEE BREAK
3:45 pm	Magia Digital: Personas, innovación y tecnología
5:00 pm	Noche Libre*

*Actividades Opcionales para las noches, para horarios y costos contactar a Turenlaces al (809) 565-3500 / (809) 565-1221

JUEVES 12, MAYO 2022

9:00 am	Tendencias Macroeconómicas en Latinoamérica y su Impacto en el Sector Asegurador
10:00 am	COFFEE BREAK
10:45 am	Mercado de Reaseguro en el Nuevo Panorama de Riesgos
11:30 am	Panel Expertos Sector Asegurador
12:30 m	ALMUERZO
2:00 pm	Transformación del Manejo Logístico y Transporte de Carga
2:45 pm	Panel Expertos Industria Logística
3:15 pm	COFFEE BREAK
4:00 pm	La Nueva Realidad en Ventas
5:00 pm	Acto de Clausura Congreso
6:30 pm	CÓCTEL DE CIERRE



LOS HACEDORES

DANIEL GONZÁLEZ

PRESIDENTE DE FAPASA | PERÍODO: 2014-2016

“LA INTERMEDIACIÓN DEL PAS ES IMPRESCINDIBLE”

ENTREVISTAMOS AL EXPRESIDENTE DE FAPASA, HACE 50 AÑOS QUE EJERCE COMO PAS, EN LA CIUDAD EN LA QUE VIVE: JUNÍN, PROVINCIA DE BUENOS AIRES. SOCIO FUNDADOR Y PRIMER PRESIDENTE DE APAS NOROESTE, DESTACÓ QUE LA PANDEMIA PUSO EN EVIDENCIA, UNA VEZ MÁS, EL PAPEL INSUSTITUIBLE DEL PAS.

Revista Asegurando (RA): ¿Cómo fueron tus comienzos en el seguro?

Daniel González (DG): Transitaba mediados del año 1969 y me presenté a rendir examen para ingresar al Banco de Junín que por esa época era el único banco privado.

Mi examen no estuvo entre los mejores pero 2 meses después me llamaron para ingresar en la sección seguros del banco, que por esa época era agente de una aseguradora de Rosario.

A partir de esa fecha y cuando contaba con 21 años si bien no tenía matrícula de productor mi tarea además de administrativa era vender seguros para la entidad dentro y fuera de la misma ya que además del sueldo de bancario contaba con una comisión por cada venta de póliza. Estuve 10 años en la sección seguros

del banco y había logrado quedar como jefe de sección, pero empezó a invadirme el deseo de independizarme y es así que en 1978 renuncié al banco y obtengo la matrícula de productor (10.483). Por esa época el único requisito consistía en poseer título secundario.

Mis primeros tiempos los desarrollé en sociedad con otros 2 productores. Hasta que a fines de 1988 decidí recorrer una última etapa de la profesión en forma individual. Desde esa fecha formé una organización que incorporó PAS de Junín y su zona de influencia. Hoy, con orgullo, puedo decir que cuento con la vital colaboración de 4 empleadas administrativas y el empuje de 8 PAS. Desde 1992 mi oficina ocupa la misma dirección (Rivadavia 232) y es importante para la profesión el haber vivido siempre en esta ciudad de Junín.

RA: *¿Cómo se fundó APAS Noroeste de Bs. As.?*

DG: Corría el año 2001 y los PAS de Junín no lográbamos entender que éramos competidores y no enemigos comerciales. Por ello, los intentos de agruparnos y formar una institución no habían logrado resultado positivo hasta entonces.

Pero la visita del Sr. Jorge Gambardella a nuestra ciudad con el propósito de invitarnos a formar una Asociación de Productores e integrar la Federación, logró que a fines de 2001 nos juntáramos 20 colegas y por fin se aprobó dar lugar a la entidad.

Tuve el privilegio de, además de socio fundador, ser el primer presidente de APAS Noroeste de la Pcia. de Bs.As.

Desde el nacimiento de nuestra primaria ocupé el cargo de presidente en 4 períodos, y en los restantes

alterné entre la vicepresidencia y la secretaría.

Nuestra Asociación tiene 21 años se vida.

Y aprovecho esta oportunidad para recordar a dos PAS y dirigentes, de gran calidad humana, que ya no están con nosotros, que aportaron su presencia en forma permanente y su compromiso con la causa de los PAS: Jorge Cammarata y Daniel Pelea.

RA: *¿Cómo evalúas el recorrido hasta hoy de APAS Noroeste?*

DG: Muy positivo. Recuerdo nuestros comienzos. No teníamos fuentes de recursos económicos. Solo contábamos con la contribución de los 20 fundadores. Alquilábamos una modesta oficina en una galería para atender a los primeros 30 socios que logramos incorporar en el año inicial. Y hoy, contamos con nuestra sede propia, totalmente

amoblada, con capacidad para dictar cursos, con oficinas, salas de reuniones, afianzados económicamente y con 300 socios.

Realmente, no podemos menos que estar muy satisfechos por la labor cumplida con los PAS de nuestra ciudad.

RA: *¿Cómo fue tu primer acercamiento a FAPASA y cuáles cargos ocupaste en la Federación?*

DG: Como lo establece el estatuto de FAPASA, todas las Asociaciones constituidas ingresan a la Federación integrando el Consejo Federal. Por lo tanto desde 2001 comencé a asistir a las reuniones de nuestra entidad madre y por aquellos tiempos la presidencia la ejercía Jorge Gambardella.

También FAPASA creció muchísimo en estos 21 años. FAPASA incrementó notablemente su consideración entre todos los actores



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

**TRIUNFO
SEGUROS**

Sponsor Oficial de
Las Leonas y Los Leones

f | i | v | triunfoseguros.com

...“CUANDO SE EJERCE UN CARGO DE TAL TRASCENDENCIA, ES MUY DIFÍCIL LOGRAR UN DESEMPEÑO EFECTIVO SI NO SE CUENTA CON EL ACOMPAÑAMIENTO DE DIRECTIVOS COMPROMETIDOS, TANTO DENTRO DEL CONSEJO DIRECTIVO COMO EN EL CONSEJO FEDERAL.”

del sector asegurador. Y también se consolidó económicamente.

Dentro de la Federación ejercí cargos de vocal, tesorero, vicepresidente y tuve el honor de ocupar la presidencia en el período 2014-2016.-

RA: *¿Cuál es tu mayor logro en ese período (2014-2016)?*

DG: Es importante destacar que cuando se ejerce un cargo de tal trascendencia, es muy difícil lograr un desempeño efectivo si no se cuenta con el acompañamiento de directivos comprometidos, tanto dentro del Consejo Directivo como en el Consejo Federal.

Afortunadamente, debo destacar que pude disfrutar esos dos años en los que fui Presidente de FAPASA. El logro más significativo fue que AAPAS regresara a FAPASA después de 20 años de estar separados.

Logramos realizar un evento de integración donde estuvo presente la totalidad del mercado a través de sus cámaras y contamos con la presencia del Superintendente de Seguros de la Nación.

También destaco haber podido re-flotar los congresos que celebraba FAPASA y habían quedado interrumpidos, realizando en la ciudad de Córdoba uno con más de 1.000 productores presentes.

Ejercer la presidencia de FAPASA fue una experiencia única, después

de medio siglo en la profesión de PAS. Estar, dialogar, y trabajar codo a codo con los productores de todo el país, tener el reconocimiento de las Cámaras de Seguros, de los medios periodísticos y de las autoridades del sector es un hecho trascendente y no solo en lo personal sino también por la importancia de FAPASA en el mercado asegurador argentino.

RA: *¿Cuestionó el desarrollo del sector asegurador?*

DG: Transcurre el tiempo y el crecimiento de la conciencia aseguradora en la sociedad crece en forma permanente, lo cual provoca que se intensifique la emisión de pólizas de diferentes ramas y esa visión se transmite en la gran cantidad de aspirantes a la matrícula que tenemos año tras año.

RA: *¿Qué opinas de la fuerte competencia entre operadores que hay en el mercado?*

DG: La competencia es importante en todas las actividades y lo nuestro es valorable cuando apunta a mejorar el servicio, pero no resulta positiva cuando solo pasa por captar negocios a menor precio sin brindar prestación adecuada que jerarquice cada vez más la actividad.

11.- Los PAS hemos tenido una muestra significativa de cuál es nues-

tra función social con motivo de la pandemia. Si hubo un sector que no sufrió consecuencias económicas ni graves ni serias fue el nuestro.

Se mantuvieron las coberturas y hubo positiva respuesta de los asegurables, lo que constituye un aliento para que nos comprometamos cada vez más en nuestra tarea aseguradora.

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

DG: Es sorprendente el cambio producido en la relación productor-asegurado. La tecnología provocó que se vaya perdiendo el contacto presencial y se transforme en virtual. Nuestros clientes visitan muy poco nuestras oficinas y prefieren el contacto telefónico o a través de internet.

De la misma forma ha cambiado el ida y vuelta con las Cías. de Seguros. Ya se había producido un alejamiento con los asegurados al establecer la Superintendencia la prohibición de la cobranza por los PAS y se fortaleció con los nuevos hábitos que produjo la pandemia.

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

DG: En más de medio siglo de profesión he podido comprobar que la intermediación del PAS es imprescindible y eso avizora un campo de acción importantísimo para los años venideros.



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

VISITA DE LA MESA EJECUTIVA A APAS DEL NOA



Durante la semana del 4 al 8 de abril, Agustina Decarre, Presidente de FAPASA, emprendió un viaje por el NOA con el objetivo de tomar contacto directo con los PAS y los dirigentes de las Asociaciones de dicha región: APAS Salta, APAS Tucumán, APAS Catamarca, y APAS Santiago del Estero.

En todos los casos, los temas abordados giraron en torno al apoyo de la Federación al desarrollo y fortale-

cimiento de las 22 asociaciones que la conforman, la capacitación obligatoria y no obligatoria, los convenios de colaboración con plataformas tecnológicas, y algunos otros temas particulares de la vida institucional de cada Asociación.

Así, el lunes 4 mantuvo reuniones con colegas y dirigentes nucleados en APAS Salta. En la ocasión, pudo dialogar con la colega Norma Sona, recientemente electa como Presi-

dente de APAS Salta. Sona es la primera mujer en ocupar esa posición en la mencionada Asociación.

Los encuentros culminaron con una cena de camaradería, cuyas fotos presentamos aquí. Entre otros dirigentes, estuvieron presentes Santiago Dates, Martín Maldonado, Silvia Rocha, Natalia Ayala, Cristina Romero, Claudio Ayala, Gabriela Yarad, y Jorge L. Zottos, Tesorero de APAS Salta.

DIRIGENTES DE FAPASA Y APAS SANTIAGO DEL ESTERO MANTUVIERON UNA REUNIÓN DE TRABAJO



Durante la tarde del miércoles 6 de abril, dirigentes de FAPASA y APAS Santiago del Estero mantuvieron una reunión de trabajo donde abordaron la situación del PAS en la región, los programas de capacitación y otros

temas institucionales. Estuvieron presentes Agustina Decarre y Jorge L. Zottos, por FAPASA; Alejandro Ortega, Presidente de APAS Santiago del Estero, junto con Santiago Aguirre, Julia Bruchmman, Julia Graziani,

Cecilia Tarletta, José Samuel Sanchez, Natalia Mezza, Julio Ravelo, María Teresa Teves, Juan Fernández, Daniel Rosemberg y Agustina Brizuela. Todo culminó con una cena de camaradería.

AVANZAN LAS OBRAS EN APAS TUCUMÁN



El martes 5 de abril, Agustina Decarre, Presidente de FAPASA, estuvo presente en la sede de la Asociación Tucumana de Productores Asesores de Seguros (ATPAS). Decarre visitó las obras para la remodelación de la sede de la entidad tucumana, y mantuvo reuniones con los PAS

y dirigentes de la entidad, liderada por el Presidente Jorge Saguir.

Del encuentro también participaron Jorge L. Zottos, y los dirigentes tucumanos Carlos Martínez Ladeo (Junta Fiscalizadora Supl. 2do), Norma Masague (Vicepresidente),

Néstor Ulla (vocal Titular 2do.), Cecilia Dygnoti (Junta fiscalizadora titular 3ra), Martín Zavaleta (Vocal suplente 1ero.), Eduardo Sánchez (Tesorero), Fernando Urueña (Prosecretario), Felipe Rosemberg (Vocal suplente 3ro) y Cristian Filomeno (Secretario).

APASER PRESENTE CON 20 PAS EN EL ENSEGUROS



Con una delegación de 20 Productores Asesores de Seguro de las localidades de Victoria, Diamante, Paraná, Villaguay, San Salvador, Concordia y Federal, nuestra asociación participó el viernes pasado del Encuentro Nacional de Seguros 2022, realizado en la ciudad de Rosario.

De esta manera, con el viaje y la entrada al encuentro totalmente cubiertos para los socios, pudimos formar parte de una enriquecedora instancia con disertaciones y reflexiones en torno al

presente de nuestra profesión, el contexto mundial y nacional, nuevas herramientas, amenazas y posibilidades que rodean a la actividad aseguradora.

Los temas y disertantes del encuentro fueron: El rol de la empresa y sus líderes, a cargo del ingeniero Sergio Fernández (presidente de John Deree Argentina); Acuerdo con el FMI / Invasión de Rusia a Ucrania (CPN Leonardo Piazza, titular de LP Consulting); La misión de BAR – Construyendo redes y transformando

realidades (Fernando Cáceres, presidente de BAR); Campo, economía, cooperativismo, seguros. Una historia de vida (CPN Isabel Larrea, presidenta del Grupo Asegurador La Segunda); Innovación, el camino de la evolución (Ing. Jorge Arias, director área Tecnológica UTN); Insurtech: de la competencia a la colaboración (CPN Clorinda Mántaras, directora Sancor Seguros Ventures); Un argentino comprando seguros en USA (José Luis Anselmi, director Anselmi Claims Management & Assistcorgo).

NUEVA COMISIÓN DIRECTIVA EN APAS SALTA



¡Felicitaciones al equipo! Norma es la primera mujer en presidir APAS Salta desde su fundación.

CARGOS VIGENTES DESDE EL 11/02/2022 HASTA EL 11/02/2024

Presidente:	Norma Lidia Sona
Vicepresidente:	Martín Gabriel Maldonado
Secretario:	Cristina Mabel Romero
Pro Secretario:	Silvia Rita Rocha
Tesorero:	Jorge Luis Costas Zottos
Pro Tesorero:	Carlos Humberto Medina
Vocal Titular 1º:	Santiago Dates
Vocal Titular 2º:	Marcela Edith Metenkanic
Vocal Suplente 1º:	María Gabriela Yarad
Vocal Suplente 2º:	Luisina Tais

Comisión De Fiscalización

Titular	Ramona Noemí Carral
Suplente	Luis Sergio Ballesteros

EVENTO DE ATPAS POR EL DÍA DE LA MUJER



El día 26/03 ATPAS agasajó a las mujeres por su día con un evento que se llevó a cabo en el Jardín Botánico y en la Reserva de Horco Molle.

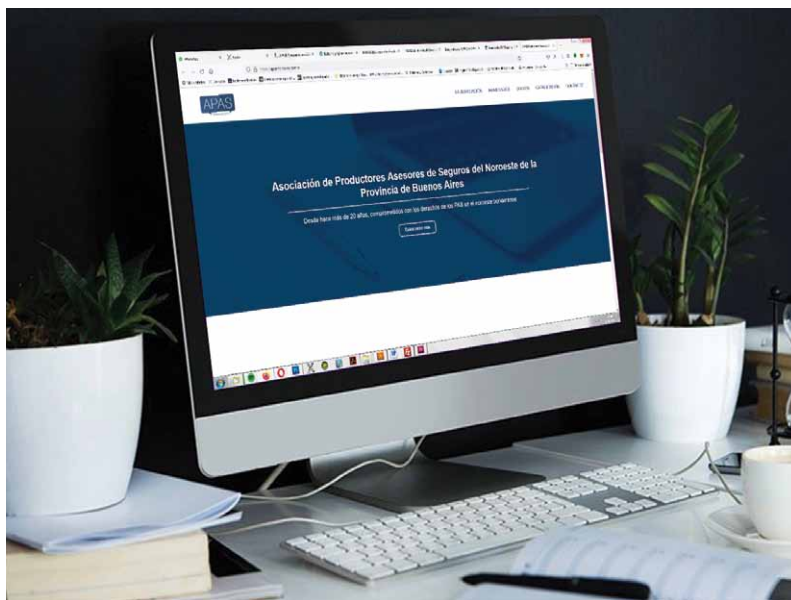
Socios de ATPAS, familiares y amigos pudieron disfrutar con mucha

alegría de todas las actividades realizadas. El evento culminó con un gran sorteo de premios en donde todas las mujeres participantes recibieron un obsequio.

La Comisión Directiva de ATPAS agradeció y felicitó a quienes par-

ticiparon de esta actividad, y a los integrantes de la comisión de eventos por todo el aporte. Del mismo modo, se hizo extensivo el agradecimiento a la Municipalidad de Yerba Buena y a las Compañías de Seguros por los premios donados.

APAS NOROESTE



La Asociación de Productores Asesores de Seguros del Noroeste de la Provincia de Buenos Aires renovó su web.

Siguiendo la renovación de su imagen institucional, y en concordancia con su nuevo logo, el equipo de diseño de APAS noroeste rediseñó por completo su sitio web, permitiendo a los usuarios acceder a los contenidos de manera ágil y dinámica.

Todos los contenidos están divididos por secciones claras y bien diferenciadas, lo que, junto a su diseño moderna y elegante, permite una navegación fluida.

APAS ROSARIO Y SUR DE SANTA FE



Además de la organización de En-SeguRos 2002, junto con FAPASA, la Asociación inició en marzo el Programa PRIMEROS PASOS, un ciclo de charlas gratuitas para Productores Asesores de Seguros noveles y aspirantes.

Temas: los trámites obligatorios

para empezar a operar y las inscripciones obligatorias, las mejores herramientas para desarrollar la actividad hasta la comprensión de situaciones técnico-comerciales que se presentarán a futuro.

Primeros Pasos es el programa para la puesta en marcha en la ac-

tividad, sacando a luz los temores lógicos y aportándole un salto de calidad a sus inicios.

Las jornadas son presenciales, gratuitas y se requiere previa inscripción ya que los cupos son limitados.

TRES CONSEJOS PARA DELEGAR CON TRANQUILIDAD Y TRASPASAR LA CARTERA

MARTÍN QUIROZ, EMPRESARIO Y CONSULTOR ESPECIALISTA EN PYMES Y EMPRESAS FAMILIARES, ANALIZÓ ESTA SITUACIÓN EN LA QUE MÁS TARDE O MÁS TEMPRANO, CASI TODOS ESTAREMOS INVOLUCRADOS.



Cuando empezaste con esta actividad, una de las expresiones que te daba más orgullo era cuando tus clientes decían: quiero que me atiendas vos.

Con el correr del tiempo, incorporaste más gente y esto se fue transformando en una empresa. Aunque lograste delegar funciones operativas, los clientes siguen buscándote a toda hora lo cual nos quita tiempo para la venta.

A esta demanda permanente se le suma la otra función estratégica del negocio, que es el relacionamiento con las Compañías de Seguros.

Es cierto que la mayor parte de tu negocio sos vos. Pero, aunque tus hijos todavía estén lejos de tener tu experiencia y criterio para tomar decisiones, algún día van a aliviar tu carga, sosteniendo o incluso aumentando la rentabilidad del negocio.

Para eso acá hay tres consejos para delegar con tranqui-

lidad y poder, algún día, estar en condiciones de traspasar la cartera:

1. Al principio, no delegues algo que te haga sentir intranquilo, ni que sea crítico para el negocio actual. Porque es un camino directo al fracaso.

Empezá con algo que tenga valor para el negocio pero que sea acotado. Por ejemplo que se vayan especializando en productos nuevos como Riesgo Informático, en los que pueden tener un mejor entendimiento y justamente les permitan un acercamiento directo a las Compañías de Seguros.

Delegar una función como esta no sólo conviene estratégicamente sino que a mayor complejidad en la venta, mayor es la diferenciación, mayor la comisión y menor es la siniestralidad y, por ende, la carga operativa.

También tienen que conocer las tareas operativas, pero no los pongas a llenar formularios todo el día. Se van



17 de Mayo - Live Streaming

El Evento para la familia empresaria

Invita



Carolina Pérez Iñigo





Martín Quirós



Renato Bernhoeft

Una oportunidad única para que participen todos sus miembros.

@quiros pymes   

Organiza



CUPOS LIMITADOS **RESERVA TU ACCESO AHORA**
www.familybusinesstour.com/argentina

a terminar aburriendo y no es buen negocio que a los 40 años solo sepan hacer lo que podría hacer cualquier otro colaborador.

2. Ellos tienen que tener autonomía y mérito propio. Si te entrometes en cada decisión que tomen nunca van a sentir los logros como propios y se van a desmotivar. Vos, que conoces el negocio, tenés que asegurarte de que le vaya bien.

Que lo que hacen se pueda medir por sí mismo y medidos por resultados, no por cómo lo hacen. A medida que progresen aumentales gradualmente sus ámbitos de decisión.

3. Que sea un camino compartido. Formá equipo con ellos. Que sepan que tienen un futuro interesante pero hay que ir de a poco. Como si fuera una carrera universitaria, lleva años "recibirse". Este recorrido no va a estar exento de conflictos, sobre todo si tienen un perfil proactivo.

Pero si son un equipo los van a resolver sin resentir la relación ni perjudicar al negocio. Incluso, en algún momento vas a tener en ellos alguien con quien intercambiar la estrategia de negocio. Y van a mitigar de alguna manera esa soledad que te acompañó en la trayectoria de la empresa a la hora de tomar decisiones.

¿Y vos qué vas a hacer cuando lleguen a tomar la mayor parte del negocio y les vaya bien? Vas a tener una renta y podés seguir trabajando si te brinda satisfacciones.

O podés retirarte si preferís. Pero decidas lo que decidas, te vas a ocupar más de vos, de tu salud y de disfrutar de las cosas que siempre quisiste hacer y tuviste que postergar para llevar adelante el negocio.

MARTÍN QUIROZ ES AUTOR DE LOS LIBROS "PASAR LA POSTA" Y "DE HIJOS A LÍDERES", Y CREADOR DEL MODELO B2SMB (BUSINESS TO SMALL & MEDIUM BUSINESS).

UNIVERSIDAD NACIONAL DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES

EL
CONTRATO DE SEGURO

ANTE LA LEGISLACIÓN ARGENTINA

TESIS

PARA OPTAR EL GRADO DE DOCTOR EN JURISPRUDENCIA

POR

ENRIQUE L. HUERGO

EL MUSEO DEL SEGURO

¿SABÍAS QUE EXISTE UN MUSEO DEL SEGURO? SÍ, ESTÁ FÍSICAMENTE EN BUENOS AIRES, Y EN LA RED EN WWW.MUSEODELSEGURO.ORG.AR
ES LA INICIATIVA DE UN GRUPO DE PROFESIONALES QUE AMAN EL SEGURO. EN ABRIL CUMPLIERON 5 AÑOS DE VIDA. ENTREVISTAMOS A SU PRESIDENTE, EL PAS JORGE MENÉNDEZ.

BUENOS AIRES
IMPRENTA Y CASA EDITORA DE CONI HERMANOS
684 - CALLE PERÚ - 684

1901



Revista Asegurando (RA) : ¿Cómo surgió la idea de crear el Museo Argentino del Seguro?

Jorge Menéndez (JM): En el año 2014, en oportunidad de desarrollarse un evento del mercado de seguros, durante uno de los intervalos pautados en donde, café mediante, suelen contarse interesantes anécdotas y darse muy gustosas charlas, luego de recordar la forma en que fueron evolucionando las instituciones representativas de nuestro mercado asegurador, la conversación se centró en la ausencia de una entidad enfocada en rescatar la rica historia del Seguro en nuestro país.

En la búsqueda de atender esa necesidad planteada nace la idea de crear un Museo, cuya temática específica sea el Seguro. Así, el día 10 de abril de 2017 se firmó el Acta Constitutiva de la Fundación Museo Argentino del Seguro. Y se comenzó con la preparación de toda la documentación necesaria para lograr la autorización por parte de las autoridades nacionales.

Sabiendo que el trámite de aprobación demoraría varios meses en resolverse, pero ya con un respaldo más formal, se comienza con la difusión boca a boca entre conocidos del sector asegurador solicitando donaciones de todo aquello que había que resguardar, logrando una respuesta más que favorable con muchas donaciones recibidas y entusiasmo por la concepción de este proyecto cultural.

Finalmente, con fecha 29 de enero de 2018 la Inspección

General de Justicia, resolvió autorizar a funcionar a la “Fundación Museo Argentino Del Seguro – (fundamasa)”.

Entre los objetivos expresados en el Estatuto Social, se destaca fomentar y difundir la Historia del Seguro e impulsar investigaciones, proyectos y estudios vinculados a la temática.

Es parte fundamental de las actividades el rescate de todo aquello que fue pasado o que hoy es presente, que ayude a recopilar la historia y demostrar el impacto cultural en el desarrollo económico y social del país generado por actividad aseguradora, siendo de igual importancia promover la seguridad de las personas y de sus patrimonios con especial atención a la Seguridad Vial, la Prevención y la Salud.

RA: ¿Cómo es el mecanismo para lograr objetos y documentos de las aseguradoras?

JM: En principio nos abocamos a rescatar de la calle todo lo posible del patrimonio histórico de nuestro mercado de seguros, ya sea adquiriendo documentos u objetos que se ofrecen en las ferias de los parques o a través de sitios de compra-venta por internet. A las compras le sumamos el constante pedido de donación de piezas en todos los eventos del sector que podemos participar, por mínimas que estas sean, dado que, todo tiene valor histórico, y nuestro interés es que no se pierda.



Importante es la convocatoria a donar a todo el sector de jubilados, que es la historia viva de sus pasos por las aseguradoras, y que afortunadamente responden animadamente. Por último y no menos importante es la difusión permanente en las redes sociales que participamos y la invitación permanente a que visiten nuestra página web.

RA: ¿Cuál es la importancia de recuperar documentos y objetos históricos?

JM: Recuperar, ordenar, preservar y exponer documentos y objetos históricos de nuestro mercado de seguros es una forma de proteger el patrimonio cultural de nuestro país. Al hablar de patrimonio cultural, distinguiéndolo del patrimonio natural o del patrimonio exclusivamente monetario, podemos destacar su importancia o valor en una gran cantidad y variedad de razones.

A la fecha, el patrimonio recuperado por el Museo



alcanza una cantidad mayor a tres mil piezas, entre documentos, libros y publicaciones, los cuales se encuentran en constante proceso de estudio y puesta en valor. Entre los documentos se hallan Pólizas y Recibos del año 1900 en adelante, Títulos de Acciones de Aseguradoras y una amplia variedad de objetos físicos compuesta por medallas, prendedores, llaveros y artículos de marketing en general, destacándose las placas chapas identificatorias que se colocaban en los establecimientos asegurados y las insignias para automóviles.

RA: ¿Cuáles son algunas de las 'joyas' que tiene el Museo?

JM: Es muy interesante esta pregunta, porque a simple vista parece sencilla de responder, aunque en realidad nos resulta complejo determinar cuáles son las piezas más valiosas de la colección. Algunas por su propia rareza u originalidad y otras por lo que representó el hecho de incorporarlas.



Podemos destacar dos piezas donadas que verdaderamente nos produjeron una especial emoción, y que continuamente lo recordamos con especial afecto hacia las personas que lo hicieron.

Una de ellas es la copia facsimilar de la carta escrita por Mario Luzzatto, Director de la Compañía La Holando Sudamericana Compañía de Seguros S. A. durante los años 1940 a 1953, contando la historia donde queda establecida la fecha de adquisición de la aseguradora por el Grupo Levi en 1940. Este documento enmarcado, al igual que el original que se encuentra en su despacho fue donado por Ernesto Levi.

La otra pieza especial es una placa cartel metálico enlosado de La Equitativa del Plata Sociedad Anónima de Seguros. En este caso, dicha placa de los años 1960 aparecía publicada en venta en una página web, y durante una charla informal con los amigos de La

Equitativa sobre donde buscábamos piezas para la colección lo comentamos. Al poco tiempo, me invitan a pasar por las oficinas de la aseguradora y Carlos Grandjean nos donó la mencionada placa histórica de su compañía.

Ambas piezas de colección se encuentran publicadas en la página web del Museo.

RA: ¿De cuáles aseguradoras discontinuadas tienen documentos u objetos?

JM: En 1860 se constituye la primera entidad aseguradora denominada «Compañía Argentina de Seguros Marítimos S.A.» autorizada por el gobierno porteño. Y recién en la década de 1880 comenzaron a establecerse una considerable cantidad de aseguradoras. En 1950 la cantidad de aseguradoras existentes en nuestro mercado era de 181 compañías.

Los constantes vaivenes económicos y en algunos casos la mala administración han provocado que muchas aseguradoras dejaran de operar.

Afortunadamente hemos podido rescatar para la colección del Museo una importante cantidad de piezas de compañías que no se encuentran operativas, entre las cuales podemos mencionar Sud América, La Franco Argentina, Omega, Ruta, La República, Instituto Ítalo Argentino, Belgrano, LUA, La Hispano Argentina, entre otras. Exhibir en la página web del Museo documentos u objetos de las mencionadas aseguradoras y de otras tantas que podríamos listar, representan muy diversas sensaciones entre quienes recorren la colección expuesta.

RA: ¿Proyectos a futuro?

JM: Hace ya varios años, que los museos empezaron a evolucionar acompañando los cambios de época, se considera que el verdadero objetivo de los museos debe ser la divulgación de la cultura, la investigación, las publicaciones al respecto y las actividades educativas. Los distintos Museos buscan nuevas estrategias para conectar con sus comunidades, haciendo que las colecciones sean más accesibles para sus usuarios. Así, muchos museos renuevan las formas de presentar sus colecciones buscando implicar a la comunidad y mantener el contacto con sus visitantes a través de la memoria compartida, propiciando a su vez, la conexión entre los diferentes tipos de colecciones y sus audiencias.

En los últimos años ha surgido la idea de exposiciones itinerantes en las que museos de distintas localidades



aportan algunas de sus obras para que puedan verse en otras localidades.

En este sentido, está en carpeta un Proyecto de Museo Itinerante, que básicamente consiste en llevar parte de la colección del Museo a todas las provincias del país, brindando la posibilidad para que muchas más personas puedan acceder a la muestra, compartir vivencias y también generar la posibilidad de relacionarse con una mayor cantidad de donantes que colaboren para incrementar la colección.

Además, se está trabajando en la realización de acciones tendientes a aumentar la Cultura Aseguradora y el Asesoramiento Profesional, fundamentalmente orientados en la Prevención y la Previsión, difundiendo la importancia de estar bien asegurados con una correcta administración de los riesgos.

Contactos

presidencia@museodelseguro.org.ar

secretaria@museodelseguro.org.ar

Sitio Web www.museodelseguro.org.ar

www.facebook.com/museoargentinodeseguro

www.instagram.com/funda.museoargentinoseguro

www.linkedin.com/company/fundaci%C3%B3n-museo-argentino-del-seguro-fundamas

CONSULTÁ CON TU PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

besingular

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.gov.ar.

EXPERTA
ART



¿QUIÉN LE PONE EL CASCABEL AL... **PERRO?**

EL SIGUIENTE ES UN APORTE DE ALGUIEN QUE QUISO MANTENER SU ANONIMATO. SIMPLEMENTE SE CALIFICÓ COMO UN ASEGURABLE LEVEMENTE ILUSTRADO. PARA NO SER ACUSADO DE EJERCICIO ILEGAL DE LA ABOGACÍA, ACLARA QUE, HACE AÑOS, CURSÓ APROXIMADAMENTE 15 MATERIAS DE DERECHO, MOVIDO POR ILUSIÓN DE QUE EL DERECHO ES EL CAMINO A LA REALIZACIÓN DE LA JUSTICIA. LA VIDA NO LE RESULTÓ TAN JUSTA EN AQUELLOS TIEMPOS Y ABANDONÓ LA CARRERA, PERO NO LAS ILUSIONES.

I Habrá quien se pregunte el porqué de este título, que tergiversa una frase muy familiar. Más allá de que sirva para llamar la atención de un eventual lector, le encuentro aplicación para el tema que quiero tratar.

Especialmente porque el perro es ese animal generalmente apreciado, y exaltado, por su fidelidad, a ser “el mejor amigo del hombre”. Pero lo apropiado de cambiar gato por perro tiene que ver con otra acepción de la palabra Perro, que nos trae el Diccionario de la Lengua Española:

“**Perro**.m. Mal o daño que se ocasiona a alguien al engañarle en un acuerdo o pacto.

Sin tanta jerarquía lingüística, todos entendemos lo que significa “meter el perro”.

A qué viene esta introducción canina: nada más y nada menos que al **Seguro de Automotores con acreedor prendario. Y, especialmente, a quién corresponde ponerle el cascabel**, para que el Crédito Prendario y su seguro sean el mejor amigo del

Asegurado y no lo dejen con la sensación de que se trata de la otra acepción de la palabra.

II Habitualmente, mis vehículos fueron comprados a conocidos, heredados de parientes o proporcionados por empleadores. Con una gran ilusión, decidí un día acceder a un OKM y, dada su difusión y financiación, suscribí un plan. No voy a señalar cuál porque este descargo lo hago genéricamente, porque me parece que el problema que le encuentro es general.

A LA SUSCRIPCIÓN DE
UN CONTRATO DE SEGUROS,
EN LAS CONDICIONES
PREVISTAS POR EL
ACREEDOR,
SE DEBE SUMAR LA
CONTRATACIÓN DE
UN SERVICIO DE
“ASESORAMIENTO”, A
TRAVÉS DE UNA VÍA QUE EL
ADJUDICADO
NO CONOCE.

Con la adjudicación del vehículo, sus gestores indican que se debe contratar un seguro (en alguna de las aseguradoras que eligieron, con los textos de póliza que indican) para cubrir el vehículo, y que el mismo contenga la cláusula de Acreedor Prendario.

Hasta ahí bastante razonable, en protección de sus derechos, nacidos del otorgamiento de una financiación (¿por la Administradora o por los integrantes del conjunto?).

El problema es con la continuidad de ese trámite: el adjudicado debe gestionar esa cobertura a través de la vía de comercialización que le indican: sea un Productor Asesor, un “Broker” o un Agente Institorio. O sea, que, a la suscripción de un contrato de seguros, en las condiciones previstas por el acreedor, se debe sumar la contratación de un servicio de “asesoramiento”, a través de una vía que el adjudicado no conoce.

Ahí se despertó aquel estudiante de Derecho que sigue latente en mí. Si bien los extensos códigos de mi época están perdidos en el tiempo, cuando supe que, a partir de 2015 tenemos un Código que abarca lo Civil y lo comercial con una menor extensión, me compré uno, para seguir despuntando el vicio.

Para abreviar aún esa menor extensión, me voy a limitar a un artículo que está en la Sección de Contratos de Consumo (característica de mi seguro y de la mayoría de ellos).

Cuando llegué al artículo 1099, mi

pensamiento lateral me dijo “qué gracioso que una norma sobre el consumo se parezca a esas ofertas comerciales, donde se quedan en el 99, porque, con uno más, pasa a otra centena menos atractiva”. Pero hete aquí que lo que a mí me pareció gracioso, los legisladores lo incluyeron como “prácticas abusivas”.

Dice el 1099. Están prohibidas las cláusulas que limitan la libertad de contratar del consumidor, en especial, las que subordinan la provisión de productos o servicios a la adquisición simultánea de otros, y otras similares que persigan el mismo objetivo.

Leer esto y envalentonarme fue todo uno. Excitado por compartirlo con algún especialista, quiso la ¿suerte? que me cruzara con un vecino del consorcio, un uruguayo residente en Argentina desde hace años y que anda en temas de seguros. Los particulares hábitos de bautismo en la vecina orilla, hicieron que su nombre fuera Resignación Olivares.

Y fue premonitorio. “No, mire amigo, no se puede hacer nada. Ya se han pronunciado todos los organismos

que tienen competencia: la IGJ impuso a sus controladas la oferta múltiple de aseguradoras, para hacerlas parecer buenas a la fuerza. El Banco Central les dijo a sus controlados: “no se hagan los vivos **también** en esto” y no cobren recargos.

La Superintendencia de Seguros reguló la comercialización de los Productores Asesores y los Agentes Institorios, para evitar conflictos de competencia, Ya está resuelta la situación de **todos**”.

Resignado como tocayo del hombre, le di las gracias y me quedé repasando lo que me dijo, en especial lo de **todos**.

Mi pensamiento lateral volvió a hacer de las suyas y recordé esas escenas en las fiestas de casamiento en las que, mientras mucha gente come bebe y baila entusiasmada, hay en un rincón un señor maduro y, generalmente, bien vestido, que mira satisfecho y sereno. Es el Padrino de la boda, el que “la puso” para que todo eso pasara.

Y pensé que podríamos bautizarlo como haría Tato Bores: mi amigo José Asegurado, que es el que “la pone” para que funcione ese sistema asegurador. Y aquí no están bailando. Lo están bailando: de la Concesionaria al Grupo, del Grupo a la entidad aseguradora y “todo por 1099” vaya a ver a este señor (“mío o amigo mío”). que lo va a asesorar.

III Los cuestionamientos a tanta exigencia al Adquirente del vehículo se justifican diciendo que el Acreedor

Prendario también posee “interés asegurable”. Los dos son Asegurados. Como cuando suben al ring dos boxeadores, ambos son boxeadores, pero antes pasaron por el pesaje para emparejar la cosa.

Aquí hay Asegurados de distinta categoría. Distinta categoría de exposición al riesgo. El que sería el Riesgo de Automotores es el mismo. Pero sus supuestos siniestrales difieren ampliamente en cuanto a pérdida patrimonial (que es la finalidad del Seguro).

El adquirente del vehículo lo incorpora a su patrimonio. Cualquier afectación del riesgo repercute negativamente en su patrimonio. Afortunadamente, son más los siniestros parciales que los totales. Y esos involucran en la realidad a su dueño y el vehículo sigue siendo base de una garantía prendaria.

El acreedor prendario tiene el riesgo de que algún siniestro u otra circunstancia afecte la integridad de su garantía. Hasta ahí no hay pérdida patrimonial. Hay una expectativa lejana de ella, pero mediatizada y protegida por, al menos, dos factores adicionales:

1) El adjudicatario está obligado por su contrato de afiliación a seguir pagando todas las cuotas restantes, tenga o no el auto o ...sus restos.

2) Si dijéramos que, por alguna razón, pierde eficacia la prenda con registro y su seguro, seguiría subsistiendo otra “prenda” en cabeza del

TENEMOS COMO FUNCIÓN PROTEGER LOS DERECHOS DE LOS ASEGURADOS MEDIANTE LA SUPERVISIÓN Y REGULACIÓN DEL MERCADO ASEGURADOR PARA UN DESARROLLO SÓLIDO CON ESQUEMAS DE CONTROLES TRANSPARENTES Y EFICACES.

suscriptor. Artículo 743 del CCyC: “Bienes que constituyen la garantía. Los bienes presentes y futuros del deudor constituyen la garantía común de sus acreedores. El acreedor puede exigir la venta judicial de los bienes del deudor, pero sólo en la medida necesaria para satisfacer su crédito...”

Con estos datos, en este imaginario ring del seguro prendario, alguien no da el peso. Es el Asegurado a quien, en ese momento, el manager de su rival le indica que tiene que ir a un dietólogo de “su” confianza para ganar los kilos que necesita.

Ambos casos se dan “de trompadas” con la razón. Y a mí me seguía pareciendo que no TODOS estaban contemplados en la norma. Decidí tomar el toro por las astas: ir a la SSN o, Covid mediante, entrar en su sitio web.

Lo hice, abrió el sitio y creí tocar el cielo con las manos. Su encabezamiento dice:

Tenemos como función proteger los derechos de los asegurados mediante la supervisión y regulación del mercado asegurador para un desarrollo

sólido con esquemas de controles transparentes y eficaces.

A continuación, una serie de procedimientos para acceder a los Trámites a Distancia me acobardaron y agregándome otro barbijo, me dirigí a la repartición. Con mi insistencia y la buena voluntad de su personal, pude plantear mi inquietud a un funcionario. Pero iba a tener que tramitarlo a la distancia. Ante mi insistencia por señalar la existencia de un art. 1099 de tanta claridad, me dijo que igual habría que hacer un reclamo a distancia. Agradecí y me fui pensando. Para consolarme recordé el art. 14 bis de la Constitución Nacional.

Tanto es así que yo, que me estaba yendo desanimado, decidí sentarme en la escalinata de salida. Miré hacia adelante y lo vi: con una mirada escrutadora, tras gruesos lentes, Isaac Halperin, en mi examen de Comercial 1, me extendía un papel para que pusiera por escrito lo que quería expresar. El miedo no es sonso y la tarea no era tan difícil:

“Una vez seleccionada la Aseguradora, la manifestación expresa y registrada del Adjudicatario sobre la vía elegida para su tramitación (PAS, AI. o directo) será de cumplimiento obligatorio por las entidades involucradas”. Con respeto al criterio señalado, seguramente podrá redactarse mejor y sujeto a las normas protocolares.

IV Acepto colaboraciones para realizar el trámite a distancia.

Asegurable preocupado.



**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

EL LADO OSCURO DE IOT: CIBERSEGURIDAD

COMPARTIMOS UN INTERESANTE ARTÍCULO DE INESE (ESPAÑA) SOBRE LOS RIESGOS DE LA IOT Y CÓMO MITIGARLOS.

INESE (ESPAÑA)

22 DICIEMBRE, 2021

Según Kevin Ashton, el pionero de la tecnología que acuñó el término, Internet de las Cosas es una red que no solo conecta a las personas, sino también a los objetos a su alrededor.

Aunque esto parecía una ciencia ficción en 1999, este concepto se ha hecho realidad. Hoy, 20 años después, se cree que casi 260 millones de hogares del mundo no podrían imaginar su vida diaria sin dispositivos inteligentes en los años que vienen.

Como podemos imaginar, IoT no es una invención infalible. Es más, dispositivos inteligentes son propensos a las vulnerabilidades de diferentes niveles y brechas de seguridad parecidas a las que vimos en películas de terror. En la primera mitad de 2021, se fabricaron casi 1,500 de ataques dirigidos a los dispositivos inteligentes y cada uno de ellos tenía objetivos claros: robar datos e infectar la red para usarla de una manera turbia.

Aun así, es posible proteger nuestros hogares inteligentes y fortalecer su de-

fensa contra la ciberdelincuencia más avanzada.

La conexión entre IoT y la ciberseguridad

Cuando hablamos de los dispositivos inteligentes, cabe destacar la otra cara de este concepto tan innovador: la ciberseguridad. Como ninguno de ellos podría funcionar sin la conexión a la red, cada dispositivo está en riesgo de ciberataques más avanzados dirigidos al robo de datos y otras acciones maliciosas que podrían afectar no solo a la seguridad de datos, sino también la protección de personas.

Aunque los dispositivos como relojes, cafeteras, o coches inteligentes han facilitado nuestras actividades diarias, no deberíamos olvidar que lidiamos con un sistema cuyas capacidades van más allá de la percepción humana.

Durante la pandemia, el sistema inteligente ha surgido como una solución asequible y conveniente para completar las tareas cotidianas de una ma-

nera más eficaz. Como resultado, el crecimiento de IoT ha fomentado el crecimiento de riesgos asociados con la ciberseguridad.

Lamentablemente, los usuarios a menudo desconocen su importancia y no prestan mucha atención a las consecuencias potenciales. Como ya hemos mencionado, han surgido más de 1,500 ciberataques desde la primera mitad de 2021. Una vez en tu sistema, un software malicioso puede robar tus datos o tomar el control de tu sistema entero.

Otros propósitos de ciberataques fabricadas para IoT incluyen minar criptomonedas o desarrollar botnets para poner en marcha sus acciones turbias.

Según un estudio hecho por el Financial Times, más de 100 dispositivos usados en hospitales, incluso desfibriladores, están en riesgo de ser controladas o secuestradas por un grupo de hackers que busca vulnerabilidades en el sistema y trata de explotarlas. Por

consiguiente, los servidores de hospitales, gobiernos, y otras instituciones podrían ser víctimas de un ciberdelito tan avanzado que podría poner en peligro las vidas humanas.

Si volvemos en 2018, veremos que la ciberseguridad de un dispositivo inteligente no era la prioridad. Por esto, las compañías técnicas no se dedicaban mucho al desarrollo de las estrategias de ciberseguridad que podrían fortalecer el sistema IoT.

Por otra parte, si nos enfocamos en la situación actual, veremos que la cuestión de ciberseguridad requiere nuestra atención, nos invita a reflexionar de este problema y encontrar las medidas de seguridad que podrían defender nuestros datos y nuestras vidas de una manera eficaz.

¿Cuáles son los riesgos y cómo mitigarlos?

Tanto las redes domésticas como las corporativas son susceptibles de ser atacadas. Según los expertos de ciberseguridad, una de las mejores soluciones para proteger los datos recopilados por un dispositivo IoT es instalar un antivirus.

Un antivirus diseñado para los dispositivos inteligentes ofrece un alto nivel de protección contra virus y malware más avanzados, dándote la oportunidad de crear una zona inteligente tanto en tu casa como en la oficina.

Según las estadísticas, los 4 riesgos más comunes en la esfera de Internet de Cosas son los siguientes:

Grandes cantidades de datos esenciales

Los dispositivos inteligentes guardan grandes cantidades de datos que, una vez robadas, pueden plantear un riesgo enorme. Estos datos incluyen el horario laboral de los moradores, o el acceso a los altavoces o aplicaciones que graban conversaciones. Todas estas innovaciones son un caramelo para hackers profesionales que no paran hasta que logren sus objetivos turbios.

Malware

Las amenazas de malware pueden ser fatal puesto que la mayoría de los dispositivos inteligentes no lleva integrada la protección contra estos ataques. Por este motivo, es fundamental tener un antivirus instalado para evitar que el malware se convierta en un ataque distribuido de denegación del servicio que podría bloquear el dispositivo entero.

Sistemas secuestrados

La contraseña fuerte es el Santo Grial de la seguridad y no deberíamos descuidar su importancia a la hora de proteger los dispositivos inteligentes del acceso no autorizado. El robo de la contraseña permite al hacker a controlar el sistema y todos los dispositivos conectados a la misma red.

Ransomware of Things

Si pensabas que el ransomware no podía ser peor, te equivocaste. De hecho, el ransomware tiene su forma especialmente diseñada para IoT y se llama "Ransomware of Things." El riesgo de ransomware es bastante

alto ya que el ciberatacante puede atacar y cifrar todos los dispositivos interconectados y pedir el pago de un rescate para que desbloquee los datos. En la mayoría de los casos, los datos permanecen cifrados aunque diste el dinero.

¿Cuáles son los métodos más eficaces para proteger mis dispositivos inteligentes?

En realidad, la seguridad de IoT está en tus manos. Te recomendamos que sigas la guía proporcionada por el Instituto Nacional de Ciberseguridad (INCIBE) que sugiere unos métodos sencillos para aplicar en casa. Y claro, ¡no te olvides del antivirus!

Olvídate de la configuración genérica y pon un nombre de usuario y una contraseña complejos. Instala cortafuegos en cada dispositivo conectado a la red para filtrar y limitar acceso desde dispositivos desconocidos. Usa la conexión VPN cada vez que puedas. Habilita un mecanismo de notificación para recibir mensajes en caso de un evento sospechoso. No dejes de invertir en la ciberseguridad de tus dispositivos inteligentes.

Como hemos podido ver, IoT es un paraíso para hackers. Y aunque representan una invención de otro planeta, nunca podemos estar completamente seguros si nuestros dispositivos no están protegidos contra un software malicioso. Y si algo así puede ocurrir en nuestras propias casas, ¿qué pasa con la seguridad en un contexto más amplio?

NUEVO ESPACIO DE REFLEXIÓN

ABRIMOS ESTE NUEVO ESPACIO DE REFLEXIÓN, DE LA MANO DE LA ASOCIACIÓN ARGENTINA DE LIQUIDADORES Y PERITOS DE SEGUROS. DESDE LA AALPS AFIRMARON QUE EL FUTURO DEL MERCADO ESTARÁ ASOCIADO A LO QUE SEPAMOS HACER PARA ADAPTARNOS A LOS CAMBIOS, ACTUALIZAR LAS CLÁUSULAS Y CONDICIONES DE LOS CONTRATOS, Y DAR RESPUESTA A LAS NECESIDADES DE LAS PERSONAS Y LAS EMPRESAS QUE SE ACERCAN AL SEGURO PARA RESGUARDAR SU PATRIMONIO Y PRETENDEN UNA CONTRAPRESTACIÓN FRANCA, SENCILLA Y ÁGIL, SIN AMBIGÜEDADES.

Nos es grato compartir con ustedes este espacio que FAPASA nos propicia en su revista para tener una comunicación más directa con actores del mercado del seguro, en este caso los Productores, PAS, Asesores y Brokers de todo el país.

La Asociación Argentina de Liquidadores Peritos de Seguros-AALPS- concentra a los Liquidadores Matriculados en la SSN desde el momento de su creación, en el año 1937.

Desde entonces, profesionales en la materia trabajan mancomunadamente contribuyendo a la solución de las problemáticas que surgen en el sector colaborando estrechamente con otras instituciones del mundo del seguro.

Con mucho orgullo hoy contamos dentro de la Comisión Directiva de AALPS con dos profesionales mujeres por primera vez, validando nuestro objetivo de equidad de

género en el sector. Dentro de las metas para este año, seguiremos trabajando con FAPASA en acciones conjuntas orientadas al desarrollo de planes de capacitación necesarios para fortalecer el sector al que pertenecemos ambas instituciones.

Hemos afianzado con este acuerdo el vínculo a pesar de la pandemia, y estamos muy satisfechos con los avances en 2021.

Consideramos muy importante para el PAS esta vía de intercambio, que sin duda nos proveerá de un aprendizaje mutuo, y cuyo aporte valoramos a la hora de realizar nuestro trabajo, porque él es la persona elegida por el Asegurado - Cliente y quien estableció el vínculo primero de confianza.

Muchos cambios que surgieron a lo largo de la restricción de movimiento por la pandemia para nuestra actividad han transformado la

forma de trabajo. Hoy asumimos los aportes de la tecnología y las facilidades ofrecidas por los medios digitales para la video peritación y la confección de informes, lo cual nos autoriza a afirmar que los resultados obtenidos han sido muy buenos, con eficaz agilidad en la prestación y una respuesta eficiente que ha estado a la altura de las expectativas de nuestras mandantes.

De todas maneras destacamos la importancia de la presencialidad en nuestra tarea, la cual deviene imprescindible sobre todo en casos cuya envergadura y complejidad requieren de inspección física para ahondar en su análisis casuístico, desarrollar investigaciones de campo, llevar a cabo relevamientos, inventarios y demás verificaciones en los riesgos asegurados; elementos cuya práctica es determinante para el mejor resultado técnico de nuestra gestión en la liquidación del siniestro.



El futuro del mercado estará asociado a lo que sepamos hacer para adaptarnos a los cambios, actualizar las cláusulas y condiciones de los contratos, y dar respuesta a las necesidades de las personas y las empresas que se acercan al Seguro para resguardar su patrimonio y pretenden una contraprestación franca, sencilla y ágil, sin ambigüedades.

Debemos en conjunto pensar y diseñar estrategias que sean proactivas en esa dirección, en la comunicación a los asegurados para una toma de conciencia de la importancia social y patrimonial del instituto del Seguro, y en la necesidad de una capacitación permanente de todos los actores, (incluidos PAS, funcionarios de las Aseguradoras, peritos liquidadores y demás prestadores), dado que la mayor idoneidad y profesionalismo en cada uno de los roles contribuirá a mejorar la calidad del servicio y la imagen que la sociedad debe tener de nuestra actividad.

El compromiso es poner nuestro mayor esfuerzo en afianzar el concepto de “servicio”, sin perder de vista que la atención personalizada seguirá siendo un valor agregado insuperable, y para que existan posibilidades concretas de un crecimiento sólido y sostenido es imprescindible que nos impongamos la necesidad de aprender, analizar, desarrollar habilidades, consensuar, interactuar y, fundamentalmente, retomar el camino del conocimiento, la lectura, el estudio, y la cultura del trabajo.

Desde la AALPS promovemos un **Curso on-Line** denominado “**Gestión de Siniestros**”, que tiene un fundamento teórico seleccionado por liquidadores, abogados, actuarios, todos profesionales especializados en la materia de SEGUROS.

Los socios activos de la AALPS y miembros de la Comisión Directiva participan de la actualización y aportan su conocimiento y experiencia a la formación de los participantes /

alumnos al CURSO. Es importante resaltar que el mismo NO es privativo para quienes pretenden rendir el examen que otorga la Matrícula de Liquidador que expide la SSN, de manera que pueden realizarlo todas las personas que aspiran a tener un conocimiento metódico y acabado en todos los Ramos y Coberturas del Seguro, o bien desempeñen su actividad en el mercado asegurador. Por tanto no pretende el rango de una carrera de grado sino el de una capacitación general en la materia. Más información podrán encontrar consultando en aalps@aalps.org.ar o al 113637-7409 <https://www.aalps.org.ar>

Queremos agradecer nuevamente el espacio de comunicación con ustedes brindado por FAPASA, y esperamos volver a encontrarnos en próximas ediciones, desarrollando temas técnicos de interés para colaborar con el enriquecimiento, conocimiento e intercambio de los asociados de la entidad.



LEANDRO ARIETTI

“AYUDAR A LAS PERSONAS”

LEANDRO ARIETTI, DE SUSANA, EN SANTA FE, CERCA DE RAFAELA Y A 90 KILÓMETROS DE LA CAPITAL DE LA PROVINCIA, RESPONDE LAS PREGUNTAS DE PERFILES.

*RA: ¿Trabaja solo?
¿Cómo está formada su organización?*

Leandro Arietti (LE): En equipo.
Somos tres personas.

RA: ¿En qué ciudad vive?

LE: Susana, Santa Fe.

*RA: ¿Qué es lo que más le gusta
de la ciudad en la que vive?*

LE: La tranquilidad y la sensación de seguridad.

Ra: ¿Practica algún deporte?

LE: Tenis

RA: ¿Con qué equipo de fútbol simpatiza?

LE: Ninguno.

*RA: Para vacaciones, ¿prefiere la Playa,
el campo o la montaña?*

LE: La playa.

RA: ¿Qué aporta la experiencia a la vida?

LE: Sabiduría.

RA: ¿Qué significa ser feliz?

LE: Disfrutar del presente.

*RA: ¿Cuál es su personaje histórico
Preferido (real, de la historia)?*

LE: Abraham Lincoln

RA: ¿Cuál es su personaje de ficción Preferido?

LE: Rambo.

RA: ¿Qué representa para Ud. la democracia?

LE: Igualdad de posibilidades.

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

LE: Justificación de los aumentos seguros.

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

LE: Los cambios son inevitables.

RA: ¿E-Mail o Whatsapp?

LE: Ambos.

*RA: ¿Qué es lo mejor que el seguro tiene para brindar
a la sociedad?*

LE: Protección.

*RA: ¿Cuál es la herramienta tecnológica que más
ayuda al PAS en su labor diaria?*

LE: Whatsapp Business.

RA: ¿Cuál es su comida favorita?

LE: Milanesas con papas fritas.

RA: ¿Cuál es el mejor plan para un día domingo?
LE: Estar en familia.

RA: ¿En qué proyecto invertiría su dinero?
LE: Educativo.

RA: ¿Cuál es su objetivo en la vida?
LE: Superarme día a día.

RA: ¿Qué cualidad aprecia más en una persona?
LE: La amabilidad.

RA: ¿Qué espera de sus amigos?
LE: Que formen parte de mi vida.

RA: ¿A quién admira?
LE: A mi abuelo Ñato.

RA: ¿Cuál superpoder desearía tener?
LE: Volar para transportarme.

RA: ¿Qué es lo que más valora de su trabajo como PAS?
LE: Poder ayudar a las personas.

**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**

EL BALANCE A DICIEMBRE 2021 ARROJÓ \$ 14.441 MILLONES EN PÉRDIDAS

	dic-20	dic-21	Var. % i.a. Real
ESTADOS CONTABLES - TOTAL DEL MERCADO			
TOTAL ACTIVO	1.695.608.724.805	2.359.964.270.070	-7,79
TOTAL PASIVO	1.213.381.053.296	1.684.740.411.443	-8,01
PATRIMONIO NETO	482.227.671.509	675.223.858.627	-7,23
ESTADO DE RESULTADOS			
Primas Netas Devengadas	336.530.455.818	568.397.841.262	11,9
Primas Emitidas	437.328.098.229	662.490.491.818	0,3
Siniestros Netos Devengados	-160.520.165.689	-311.991.793.941	28,77
RESULTADO TECNICO	15.172.951.897	846.898.922	-96,3
RESULTADO DEL EJERCICIO	43.021.967.359	-14.441.440.581	

El Patrimonio Neto del mercado se redujo 7%. El Resultado Técnico cayó 96%. Los balances siguen reflejando la baja de la rentabilidad financiera.

De acuerdo con datos de la Circular 30906396, sobre la situación del mercado al 31 de diciembre 2021, a valores constantes, el Patrimonio Neto del conjunto de las asegurado-

ras es 8% menor que en diciembre 2020. Es un efecto de la reducción de Activos y Pasivos.

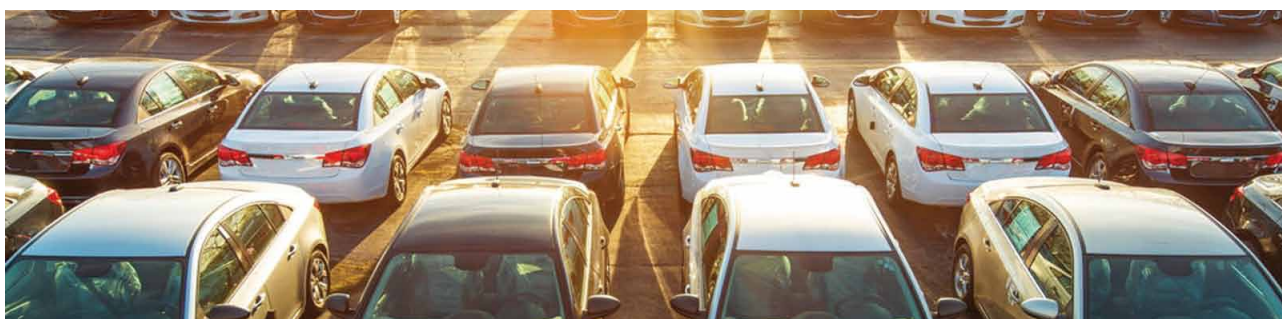
Hay que ver particularmente la caída de las Inversiones, que se redujeron 10% en el período señalado.

Las inversiones que eran \$1.254.092 millones en diciembre 2020 y de \$1.694.044 millones, a valores co-

rrientes. Cuando se aplica un ajuste por inflación a dichas cifras, se llega a la reducción en términos reales de 105.

En términos reales, las primas emitidas son prácticamente las mismas entre diciembre 2020 y diciembre 2021. No hubo crecimiento real del mercado. Quedó estancado.

AUTOS: EN MARZO 2022, 7% MENOS QUE EL AÑO PASADO



Según el informe publicado por el SIOMAA (Sistema de Información Online del Mercado Automotor de Argentina) acerca del patentamiento de Vehículos de 4 ruedas, a marzo de 2022 se registró un importante aumento en el patentamiento de automóviles en relación al anterior mes

de febrero. En febrero se patentaron 29.134 unidades contra 34.302 en marzo de 2022. Esto es una Variación Porcentual de 17,7%. Habitualmente en marzo hay mayor cantidad de patentamientos que en febrero.

Caída: La diferencia respecto a mar-

zo de 2021 fue de -7,0%, cuando se realizaron 36.881 patentamientos. En total durante marzo se realizaron 34.302 patentamientos siendo que se registraron 21.609 autos, 10.297 Comerciales Livianos, 1.240 Comerciales Pesados y 1.156 de Otros Pesados.

CONTINÚA EL AUMENTO DE PATENTAMIENTO DE MOTOS

Según el informe del SIOMAA, el patentamiento de Motovehículos a marzo de 2022 registró un aumento con relación al anterior mes de febrero. En marzo se patentaron 44.901 unidades contra 34.243 en

febrero de 2022. Esto es una Variación Porcentual de 31,1%. El avance respecto a marzo de 2021 fue de 30,8%, cuando se realizaron 34.334 patentamientos.

En total durante marzo se realizaron 44.901 patentamientos siendo que se patentaron 43.735 Motocicletas, 1.047 Scooters, 22 Cuatriciclos, 22 Ciclomotores, 50 Triciclos y 25 en la categoría de Otros.

LLEGÓ «MEJOR CON SEGUROS», UNA NUEVA MANERA DE CONSTRUIR CONCIENCIA ASEGURADORA



«Mejor con Seguros» es una campaña educativa y de conciencia aseguradoras que surge del trabajo colaborativo público – privado de un grupo de aseguradoras argentinas, liderado por la Superintendencia de Seguros de la Nación con el soporte del Ministerio de Economía, en el marco del Proyecto ganador del “Segundo Laboratorio de Innovación en Seguros Inclusivos A2ii - Reos Partner” promovido por la Iniciativa al Acceso al Seguro (A2ii) y la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS).

Su fin es concientizar, de manera innovadora, sobre la importancia y los beneficios que tienen los seguros para la sociedad. Se realizará a través de redes sociales (Facebook e Insta-

gram) y servirá como guía informativa sobre los tipos de seguros que existen y cómo contribuyen en los distintos momentos de la vida de las personas.

“En línea con los objetivos principales del Laboratorio, #MejorConSeguros promoverá la educación sobre las virtudes de los seguros y fomentará el desarrollo de una mayor conciencia aseguradora como herramienta para la inclusión financiera”. Destacaron representantes del área de Relaciones Internacionales del Organismo.

Verónica López Quesada, Gerente de Asuntos Institucionales y Relaciones Internacionales, enfatizó que #Me-

joConSeguros “No se trata de una simple campaña, sino que es parte de un programa permanente con el propósito de acercar a la gente al seguro, haciéndolo accesible. Queremos instalar un programa continuo de cultura aseguradora”.

A este Laboratorio de Innovación llamado «Mujeres y Seguros» lo integran las aseguradoras Río Uruguay Seguros, Sancor Seguros, Triunfo Seguros, San Cristóbal Seguros, La Segunda Seguros Generales, CNP Seguros y Varese Brokers y forma parte del Programa de Cultura Aseguradora que se impulsa desde la SSN, cuyos objetivos centrales son desarrollar, promover y difundir la cultura aseguradora.

AVIRA ANUNCIA SU 8VO CONCURSO DE CREATIVIDAD «GENERANDO CONCIENCIA ASEGURADORA» \$470.000 EN PREMIOS



La Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina (AVIRA) se complace en anunciar la 8va edición de su Concurso de Creatividad “Generando Conciencia Aseguradora”, dirigido a estudiantes, profesionales y aficionados que acepten el desafío de desarrollar piezas publicitarias de impacto visual y emotivo, con mensajes directos que contribuyan a mostrar la importancia de los seguros de vida y retiro como herramientas de protección y ahorro. Las piezas se reciben hasta el 31 de julio.

Más información en www.avira.org.ar/concurso.

LA SSN FIRMÓ UN CONVENIO CON EL LABORATORIO DE INNOVACIÓN E INTELIGENCIA ARTIFICIAL (UBA IALAB)



Se da en el marco del trabajo de la Mesa de Innovación y en carácter de asistencia técnica y capacitación.

El pasado 28 de marzo la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) suscribió un Convenio con

el fin de propiciar la prestación de asistencia técnica y capacitación por parte del Laboratorio de Innovación e Inteligencia Artificial de la Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires (“UBA IALAB”). El acuerdo tiene como objetivo

desarrollar tareas de diagnóstico y exploración orientadas a procurar el fortalecimiento de los procesos internos de ejecución de este organismo mediante la innovación y la automatización.

La implementación del Convenio “Marco de Asistencia Técnica y Capacitación”, que próximamente será refrendado también con las autoridades de la Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires, permitirá a la SSN colaborar

conjuntamente con UBA IALAB y acceder a los múltiples beneficios que los desarrollos tecnológicos han permitido avanzar en materia de desburocratización, automatización de procesos y toma de decisiones.

UBA IALAB es un espacio multidisciplinario de investigación e innovación hacia el desarrollo de la Inteligencia Artificial en políticas de alto impacto de la Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires.

ACUERDO ENTRE LA SSN Y AFIP PARA EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN

El 30 de marzo de 2022, la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) suscribió un convenio específico con la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) para el intercambio de información sobre el cumplimiento del Estándar Común de Reporte (“CRS”).

El convenio celebrado entre ambos organismos tiene como objetivo establecer procedimientos de colaboración más específicos y efectivos

para dar cumplimiento a las obligaciones internacionales a las que se ha comprometido la República Argentina.

La implementación del acuerdo permitirá realizar los controles respecto del cumplimiento de las obligaciones que recaen sobre las entidades aseguradoras alcanzadas por el “Régimen de Información y Debida Diligencia”, permitiendo detectar aquellas que no presentaron

la información ante la AFIP, como así también aquellas que presenten inconsistencias.

En tal sentido y conforme el convenio suscripto, la SSN notificará a las entidades aseguradoras bajo su control de los incumplimientos e inconsistencias detectadas, propiciando su cumplimiento o adecuación, a fin de que el sector asegurador cumpla cabalmente con el CRS.

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

GRUPO SANCOR SEGUROS ORGANIZÓ UNA DOBLE JORNADA EN SUNCHALES CON SUS CONTINUADORES DE CARTERA



Desde hace unos años, las diversas iniciativas que impulsa el Grupo Sancor Seguros y que tienen como destinatarios a los miembros de su cuerpo de ventas están concentradas en el programa DALE (Desarrollando Alas en la Empresa).

Una de ellas es DALE Continuator, una propuesta destinada a jóvenes continuadores de cartera que comprende diversas acciones orientadas a facilitar la transición generacional en el seno de las Organizaciones de Productores Asesores.

En este marco, durante dos días, se convocó en Sunchales, Santa Fe

(donde el Grupo tiene su Casa Central), a quienes ingresaron a DALE Continuator desde el año 2019 en adelante.

De esta manera, del encuentro participaron más de 30 continuadores de todo el país de entre 20 y 35 años de edad, algunos de los cuales están próximos a tramitar su matrícula para poder lanzarse como Productores Asesores.

Fueron recibidos por el Director de RRPP y Servicios al PAS, Osiris Trossero y asistieron a una presentación institucional, para culminar la jornada con una visita al Centro de Innovación Tecnológica, Em-

presarial y Social (CITES).

Al día siguiente, continuaron con un recorrido por las instalaciones del Nuevo Edificio Corporativo, donde pudieron conocer la historia del Grupo Sancor Seguros a través del Centro de Interpretación Audiovisual, y con una presentación del área de Servicios al PAS. El cierre se llevó a cabo en la Sede Social de AOSS (Asociación de Organizadores de Sancor Seguros) y AMPASS (Asociación Mutua de Productores Asesores de Sancor Seguros), junto a referentes de las entidades y el Director de RRPP y Servicios al PAS.



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

PREVECLUB DE SANCOR SEGUROS LANZÓ UN CONCURSO PARA CONCIENTIZAR SOBRE CIBERBULLYING Y GROOMING

CONCURSO MES DEL LIBRO
¡SUBÍ TU CUENTO Y CREÁ
TU PRIMER AUDIOLIBRO!

PODÉS GANAR

GIFT CARD PARA
CANJEAR POR LIBROS
\$15.000
GIFT CARD

PARLANTE BLUETOOTH LED

TU PROPIO AUDIOLIBRO

#STOP
CIBERBULLYING
#STOP
GROOMING

PREVECLUB
de SANCOR SEGUROS

Promoción sin obligación de compra. Las imágenes son ilustrativas.

PreveClub, programa de RSE que brinda propuestas y contenidos para familias dentro de un espacio lúdico y de formación de autocuidado, lanzó un nuevo concurso llamado “Mi primer audiolibro”, en el que invita a niños y niñas de 9 a 13 años a crear un cuento sobre Cyberbullying o Grooming, que será grabado en formato audiolibro.

Dentro de las principales acciones abordadas desde las redes sociales de PreveClub, se encuentra la difusión de contenidos informativos con el fin de prevenir situaciones de peligro o malestar a los cuales pueden exponerse niños y niñas en internet y medios digitales.

Con el fin de concientizar y prevenir que sucedan prácticas como el Grooming y el Cyberbullying, en el marco del Mes del Libro, PreveClub lanzó recientemente un concurso que invita a niños y niñas de entre 9 y 13 años a crear un cuento que trate sobre alguna de estas dos temáticas. Sobre el total de participantes, el jurado seleccionará a 4 finalistas, 2 por categoría (Categoría A: 9 a 10 años; Categoría B: 11 a 13 años). Los 4 cuentos serán grabados en formato de audiolibro en un estudio profesional, a cargo del equipo de Teatracentos y finalmente serán publicados en el canal de YouTube de PreveClub. Además, los y las finalistas se ganan un parlante bluetooth con múltiples funciones y una gift card de \$15.000 para canjear por sus libros favoritos.



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

 /EnteCooperadorLey22400  @entecooperador



FALLOS JUDICIALES COMENTADOS PARA SER COMENTADOS

SEGUROS: SEGURO DE DAÑOS PATRIMONIALES. OBLIGACIÓN DEL ASEGURADOR. SUMA ASEGURADA (ARTS. 61/2).

INDEMNIZACIÓN MAYOR. CONTRATO PRENDARIO. CONTRATOS CONEXOS

1) Procede modificar la resolución que reconoció al actor un monto inferior, a título de indemnización, por el siniestro amparado por el contrato de seguro. Ello por cuanto, en el caso, no existen dudas que el seguro fue contratado por el accionante tras haber contraído un crédito prendario sobre el rodado asegurado y tampoco que, al contratar el seguro, el Banco acreedor propuso al nombrado una nómina de aseguradoras, entre las que se encontraba la aquí demandada.

2) También fuera de cuestión se encuentra que el rodado fue robado al actor y que la compañía canceló el crédito prendario, poniendo a disposición del demandante un saldo a su favor, por lo que entre dicho contrato prendario y el del seguro del automotor existió una relación que debe permitir resolver la causa a la luz de lo dispuesto en el CCCN 1073.

3) En ese marco, cabe señalar que la acreedora prendaria no permitía cualquier seguro, sino que exigía uno que tuviera la cobertura que en una de sus cláusulas estipulara que el seguro cubriría el valor actualizado del automotor en cuestión. Ello así, a efectos de fijar la indemnización de que se trata, no corresponde estar a la “suma asegurada” prevista en esa póliza, sino a la suma del valor actualizado del vehículo que fue previsto en el contrato prendario, que pudo llevar razonablemente al actor a considerar que su parte contaba con esa cobertura.

4) Deberá tomarse, en consecuencia, el valor que hoy ten-

ga un rodado similar al que perdió el actor, esto es, con la misma antigüedad que el que tenía el del demandante al tiempo del siniestro y con sus mismas características; y, si ese automóvil no se fabricara más, deberá adoptarse el que lo hubiera reemplazado o el que más se le asimile, valor que será fijado por el señor juez a la luz de los informes que las partes obtendrán, por lo menos, de tres concesionarias de la marca.

Villanueva - Machin. 44077/15

Borgobello, Dante Leonardo C/ Seguros Sura SA S/ Ordinario. 15/09/21. Cámara Comercial: C.

Comentario.

Tema significativo, si los hay, en el mercado asegurador: el seguro ligado a los créditos prendarios. Y aquí hay un caso que debería ser punto de especial consideración, a partir de una modalidad de comercialización de las coberturas que, en pos de la ganancia de algunos, vacía de contenido los criterios para la contratación del seguro teniendo en cuenta el interés y los derechos del adjudicatario asegurado.

En el análisis del caso, surge que el Banco Acreedor determinaba la aseguradora con la que se debería contratar el seguro y las cláusulas que debía contener. Entre ellas, la que establecía que la cobertura alcanzara al valor actualizado del vehículo. No surge del fallo, pero debemos tomarlo en consideración, por la realidad del mercado, que la cobertura se contrataba a través del “Asesoramiento” de alguien indicado por el mismo Banco acreedor.

El juicio que comentamos se produce porque, cuando le roban el vehículo a su propietario (el adjudicatario del Plan), la Aseguradora propuesta por el Banco Acreedor lo indemniza por una cifra inferior al valor actualizado del vehículo. Siendo contratos conexos el crédito prendario y



el seguro del vehículo, el Adjudicatario Asegurado pudo válidamente creer que el vehículo estaba asegurado por su valor actualizado, tal como le habían exigido asegurarlo.

A esta altura, a uno le gustaría saber cuál fue la vía de comercialización utilizada en esa contratación de seguro. Quién fue el que asumió la tarea de asesoramiento ínsita en esa tarea. ¿Estaría al tanto de que había una suma asegurada para el acreedor prendario y otra inferior para su cliente? ¿Conocería a ese cliente o era sólo una comisión devengada?

Afortunadamente, el fallo del Tribunal pone las cosas en su lugar, aplicando la conexidad de los contratos del art. 1073 del CCyC, ¿Pero es necesario llevar adelante un juicio debido al robo de un auto asegurado? Muy cerca de ese artículo 1073 está el 1099 del mismo código, que dice: “Libertad de contratar. Están prohibidas las prácticas que limitan la libertad de contratar del consumidor, en especial, las que subordinan la provisión de productos o servicios a la adquisición simultánea de otros, y otras similares que persigan el mismo objetivo”.

En estas épocas pandémicas, alguno de mis alumnos recordará mi gracia: solía decirles que un seguro mal contratado se parecía a la experimentación de vacunas: al contratar uno creía haber recibido una vacuna. Pero, con el siniestro, advertía que le había tocado el placebo.

TRANSPORTE TERRESTRE. ROBO A MANO ARMADA EN ZONA POCO TRANSITADA. CONTROL SATELITAL, QUE DEJA DE EMITIR SEÑAL. CHOFER SIN ACOMPAÑANTE. TRANSPORTISTA, OMISIÓN DE ARBITRAR MEDIOS ADECUADOS. CULPA QUE IMPIDE LA CONFIGURACIÓN DE CAUSA EXONERATIVA.

1) [...] puede observarse que el robo a mano armada se produjo en ocasión de encontrarse detenidos los camiones en una zona poco transitada, deshabitada, frente a la entrada de un barrio privado en construcción. De ello se infiere que, posiblemente, no contaba con la seguridad y circulación propia de un barrio cerrado que ya se encuentra en funcionamiento y completamente habitado con el

correspondiente operativo de seguridad que se genera en sus inmediaciones, tales como cámaras y personal de custodia privada.

2) Además, no guardo dudas de que este relato pone en evidencia la falta de protección tanto del chofer como del camión con su valioso cargamento, frente a la contingencia de hechos delictivos orientados a la apropiación de la mercadería trasladada por vía terrestre.

Insisto, si bien la unidad vehicular contaba con control satelital por GPS, aquellos dispositivos dejaron de emitir señal en el momento del robo por la rapidez con la que actuaron los delincuentes (v. informe ...y constancias ..., cuya autenticidad fue corroborada). Asimismo, tampoco se acreditaron cuáles fueron y con qué alcance se tomaron las medidas preventivas, especialmente con respecto a este rastreo satelital. Es así que no se especifica si el servicio fue contratado para proteger la carga o para recuperar el vehículo ante cualquier eventualidad.

3) Sin dudas, el sistema que se había implementado no era útil para la protección del cargamento transportado. Por otra parte, se impone tener en cuenta que el chofer del camión sustraído no llevaba acompañante y tampoco contaba con personal de custodia armado que lo siguiera en un automóvil. Es claro que todas esas circunstancias son susceptibles de provocar un efecto disuasorio respecto del accionar delictivo.

4) Sin perjuicio de lo dicho hasta aquí, no puedo dejar de señalar que, en casos como el analizado, se trata de la efectiva diligencia de poner en juego los medios organizados para evitar el asalto. En efecto, no se exige en modo alguno el despliegue de una conducta heroica sino una organización apropiada y la toma de decisiones adecuadas a los fines de desalentar los siniestros.

En tales condiciones, para que el transportista pueda ser eximido de responsabilidad por el robo de la carga, debe demostrar que utilizó suficientes elementos de seguridad y que adoptó los recaudos necesarios para evitar el siniestro y proteger la mercadería transportada; lo cual, como ya lo señalé en los párrafos precedentes, no ocurrió en la especie.

5) Es esta omisión de arbitrar los medios adecuados para la protección de la carga transportada lo que facilitó el acontecimiento ilícito que derivó en la pérdida del cargamento lo que implica culpa de su parte (conf., art. 512 del derogado Código Civil, reemplazado en el actual art. 1724 del Código Civil y Comercial de la Nación) e impide la configuración de un supuesto de fuerza mayor y su consecuente invocación como causa exonerativa de responsabilidad (conf., CNCom., Sala A, causa 88515/04 del 07/06/12).

Por lo demás, no huelga señalar el hecho notorio, corroborado por cualquier estadística, que la sustracción de la mercadería en un robo resulta un hecho previsible. Tan de previsible era, que ambas partes procuraron cubrirlo asegurando la mercadería trasladada.

Dr. Alfredo Silverio Gusman - Dr. Eduardo Daniel Gottardi - Dr. Ricardo Gustavo Recondo. Voto del Dr. Alfredo Silverio Gusman. 8.257/11. Generali Argentina Cía De Seguros SA C/ Transporte De Titta y otro S/Faltante y/o Avería de Carga Transp. Terrestre. 8/02/21. Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil y Comercial Federal. Sala 2.

Comentario

Un caso interesante para los PAS que trabajen en el Ramo de Transportes. Ya sea que su cliente sea el dueño de la mercadería o el transportista. Es común que las coberturas aseguradoras del transporte prevean la exención de responsabilidad del transportista, quedando las pérdidas a cargo del seguro.

Pero como bien sabemos, el seguro no cubre cualquier cosa y menos de cualquier manera. Habría que aplicar aquí al transportista la misma máxima que podríamos poner a cualquier asegurado: el asegurado debe comportarse como si no tuviera seguro. Es decir, debe ser previsor y prudente en el manejo del riesgo y en sus condiciones. Si sabemos que hay numerosos casos de sustracción delictiva de la mercadería, debemos generar condiciones que resulten disuasorias (o procuren serlo) de la acción delictiva: custodias, alarmas, recorridos seguros, atención puesta en los objetos cubiertos, etc.

Esa es la condición para que pueda operar sanamente una cláusula que exonere de responsabilidad al transportista. Aquí no se han dado esas circunstancias y el transportista ha quedado como si no tuviera seguro. Barbas en remojo y buenos asesoramientos.

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

Facebook: El Seguro y la Prevención
 Twitter: @Elseguroylaprevencion

FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS DE ARGENTINA

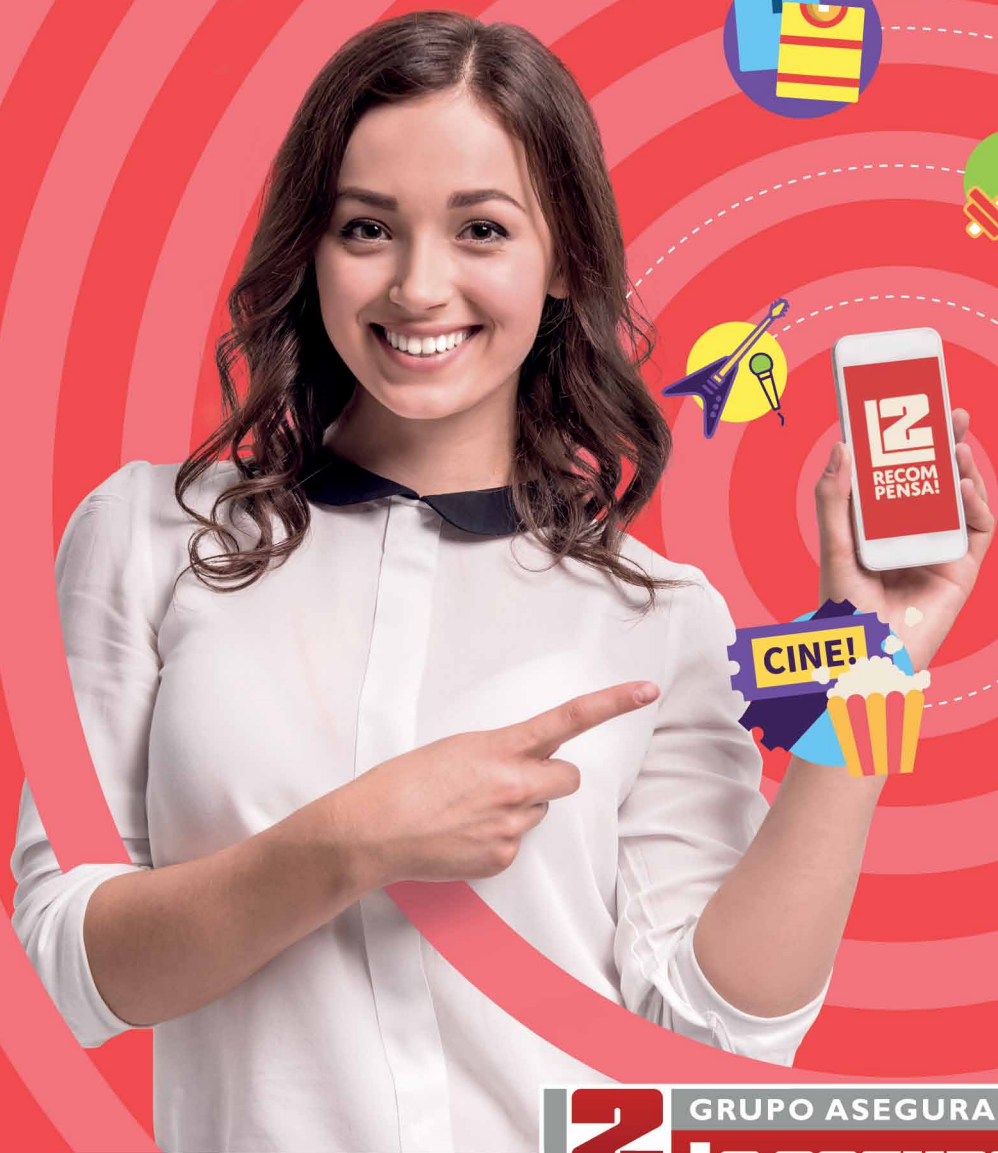


Chacabuco 77 . Piso 3 . Ciudad Autónoma de Buenos Aires . Argentina
Tel: 011-4343-0003 . E-mail: fapasa@fapasa.org.ar . www.fapasa.org.ar

2 RECOM PENSA!

Programa de Beneficios

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



Escaneá el QR
y conocé más

NetVos
Todo más simple, seguro.

2 GRUPO ASEGURADOR
La segunda

LO PRIMERO SOS VOS

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

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