

ASEGURANDO

PRESENTE & FUTURO



ENTREVISTAMOS
AL PRESIDENTE
DE APROMES
JAVIER GARCÍA-
BERNAL



“SEGUIR
FORTALECIENDO EL
PAPEL DEL PAS EN EL
MERCADO Y EN LA
SOCIEDAD”



TARJETA ROJA
PARA EL BANCO

REVISTA BIMESTRAL · AÑO 17 · Nº 77 · 2022

AGUSTINA DECARRE REELECTA COMO PRESIDENTE DE FAPASA

EL LUNES 31 DE OCTUBRE SE LLEVÓ A CABO LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE FAPASA. REUNIDOS EN UNA ASAMBLEA VIRTUAL, PARTICIPARON MÁS DE 50 DIRIGENTES, REPRESENTANTES DE LAS ASOCIACIONES QUE CONFORMAN LA FEDERACIÓN.



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



Nueva CD: Juan Ignacio Luco, Daniel Omar Cassiet, Agustina Decarre, Jorge Luis C. Zottos, Nestor Fabián Álvarez y Horacio Zacarias.

Javier García-Bernal

Ulises Moyano

Andrea Almaraz

Luego de las intensas repercusiones del XXIX Congreso Iberoamericano de COPAPROSE en Buenos Aires, la SSN publicó información sobre los balances de las aseguradoras del ejercicio anual de las aseguradoras, cerrado al 30 de junio pasado. Hubo pérdidas generalizadas, y esto nos preocupa.

Los resultados financieros negativos minaron la rentabilidad de las aseguradoras. Las tasas de interés son negativas en términos reales (comparados con la inflación), la prima insuficiente, y los deficitarios resultados técnicos en Automotores y TPP, no pueden traer otra consecuencia que un balance en rojo.

La puja comercial que tira las tasas hacia abajo, también nos preocupa. Los Productores Asesores de Seguros nos perjudicamos con la guerra de tarifas.

Un crecimiento sano del mercado se basa en tarifas técnicas. Ello quedó demostrado, una vez más, cuando la inflación barrió los rendimientos financieros de la escena.

En este marco, FAPASA continúa con su labor por la defensa de los derechos del PAS, la protección al asegurado, y la profesionalización del mercado.

Al cierre de esta edición, Agustina Decarre fue reelecta como Presidente de FAPASA por dos años más, por la Asamblea celebrada el 31 de octubre pasado.

Los representantes de las APAS votaron para la renovación de varios cargos del Consejo Ejecutivo. Los invitamos a leer la nota al respecto en el cuerpo de esta edición.

En este bimestre hubo una intensa vida institucional, con gratas novedades en APAS Surpatagonia, APAS del Centro de Buenos Aires, APAS Misiones, entre otras.

En octubre, FAPASA celebró su 37° Aniversario.

Y, en línea con nuestra alianza con APROMES, de España, entrevistamos al Presidente de la entidad, Javier García-Bernal.

En nuestra habitual sección, Perfiles, los colegas productores asesores Andrea Almaraz y Ulises Moyano.

Todo este material, sumado a la columna del Dr. Eduardo Toribio, y las noticias del sector, los esperan a la vuelta de estas páginas.

¡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 Reoliza

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

AGUSTINA DECARRE
REELECTA COMO
PRESIDENTE DE FAPASA

6



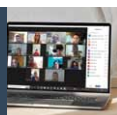
ENTREVISTAMOS
AL PRESIDENTE
DE APROMES

8



INSTITUCIONALES

10



FEDERALES

18



“SEGUIR FORTALECIENDO
EL PAPEL DEL PAS EN EL
MERCADO Y EN LA SOCIEDAD”
Agustina Decarre

24



PERFILES
Andrea Almaraz y Ulises Moyano

30



TARJETA ROJA PARA EL BANCO

34



NOTICIAS DEL SECTOR

36



¿CÓMO EVITAR LOS HACKEOS A LA
CUENTA DE WHATSAPP?

50



JURISPRUDENCIA
Dr. Eduardo Toribio

52



AGUSTINA DECARRE REELECTA COMO PRESIDENTE DE FAPASA

EL LUNES 31 DE
OCTUBRE SE
LLEVÓ A CABO
LA ASAMBLEA
GENERAL
ORDINARIA DE
FAPASA.

Reunidos en una asamblea virtual, participaron más de 50 dirigentes, representantes de las asociaciones que conforman la Federación.

De acuerdo a lo establecido por los estatutos, se analizó y aprobó la Memoria y Balance.

Tanto la Presidencia, como Tesorería y Secretaría brindaron sus informes de gestión, destacando las múltiples reuniones llevadas a cabo en los últimos meses con el objetivo de lograr la libre contratación del canal de comercialización en seguros atados a créditos prendarios, denunciar los abusos bancarios y la venta ilegal de seguros, regular la oferta digital de seguros, entre otros temas.

Asimismo, se puso de relieve el fortalecimiento institucional de las APAS, ya sea consolidando sus filiales del Centro de Capacitación de FAPASA, mediante la permanente realización de actividades académicas, y la ampliación y mejora de sus sedes sociales.

Luego, se procedió a elegir a los miembros que renovarán los cargos de la Comisión Directiva y Junta Revisora de Cuentas.

Los mandatos de los dirigentes de FA-

PASA duran dos años, y se renuevan por mitades cada dos años.

Con 20 votos a favor y la abstención de AAPAS, los siguientes colegas fueron electos para formar parte del Consejo Directivo:

Agustina Decarre (Presidente).

Jorge L. Zottos (Secretario).

Daniel Cassiet (Tesorero).

Colombo Alumine (Vocal Titular 3º)

Moyano Ulises Yair (Vocal Titular 4º)

Otaño Enrique Manuel (Vocal Titular 5º)

Percivalle Giani (Vocal Titular 6º)

Andrea Susana Almaraz (Vocal Suplente 1º)

Daniel Néstor Scattolini (Vocal Suplente 2º)

Ramiro Tejón (Vocal Suplente 3º)

Carlos Omar (Vocal Suplente 4º)

La Junta Fiscalizadora se renovará en 2023.

De esta manera, el nuevo Consejo Directivo ha quedado conformado de la siguiente manera:


Consejo Directivo

Cargo	Candidato	APAS
Presidente	Agustina Decarre	Noroeste Pcia Bs. As.
Vicepresidente	Nestor Fabián Álvarez	La Pampa y Oeste Bs. As.
Secretario	Jorge Luis Costas Zottos	Salta
Prosecretario	Juan Ignacio Luco	Misiones
Tesorero	Daniel Omar Cassiet	Corrientes
Protesorero	Horacio Esteban Zacarias	Chaco
Vocal Titular 1°	Leandro Rubén Arietti	Santa Fe
Vocal Titular 2°	Martín Eduardo Zavaleta	Tucumán
Vocal Titular 3°	Alumine Colombo	Norpatagonia
Vocal Titular 4°	Ulises Yair Moyano	Cuyo
Vocal Titular 5°	Enrique Manuel Otaño	Córdoba
Vocal Titular 6°	Giani Percivalle	Rosario
Vocal Suplente 1°	Andrea Susana Almaraz	Santa Fe
Vocal Suplente 2°	Daniel Néstor Scattolini	Bahía Blanca
Vocal Suplente 3°	Ramiro Tejón	Mar Del Plata
Vocal Suplente 4°	Carlos Omar Villegas	Surpatagonia

Junta Fiscalizada

Cargo	Candidato	APAS
Miembro Titular	Mariela Echeverría	Noroeste Pcia Bs. As.
Miembro Titular:	María Teresa Teves	Santiago del Estero
Miembro Titular:	Alfredo Horacio Justel	Salta
Miembro Suplente:	Sergio Rubén Alonso	Formosa
Miembro Suplente:	Julio Javier Díaz	Catamarca

ENTREVISTAMOS AL PRESIDENTE DE APROMES

ENTREVISTAMOS A JAVIER GARCÍA-BERNAL CUESTA, PRESIDENTE DE APROMES, ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE MEDIADORES DE SEGUROS, DE ESPAÑA. JAVIER TAMBIÉN ES ABOGADO Y MEDIADOR DE SEGUROS TITULADO, Y DIRECTOR ACADÉMICO DE AULA APROMES.

FAPASA MANTIENE UN CONVENIO DE COLABORACIÓN CON APROMES CON VARIOS OBJETIVOS CLAROS. ENTRE ELLOS, LA COOPERACIÓN EN CAPACITACIÓN, PARA QUE TANTO ESPAÑOLES COMO ARGENTINOS PUEDAN CAPACITARSE EN LAS PLATAFORMAS DE FORMACIÓN QUE SOSTIENE CADA UNA DE LAS ENTIDADES. Y LA GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES PARA LOS ASOCIADOS DE AMBAS INSTITUCIONES, A UNO Y OTRO LADO DEL ATLÁNTICO.

Revista Asegurando (RA): ¿Cómo analiza la situación del mercado de seguros español?

Javier García-Bernal Cuesta (JGBC): El mercado español asegurador actual, está en fase de adaptación a los nuevos tiempos, implementando constantemente medidas para hacer óptimos los recursos y potenciar la suscripción aseguradora.

A pesar del momento que vivimos tan irregular, el seguro español sigue con fuerza y futuro, diseñando cada vez más productos y servicios adecuados a las necesidades de los asegurados. En ello tiene un papel fundamental de apoyo y colaboración el corredor de seguros. Hoy los desafíos hay que convertirlos en realidades.

R. A.: ¿Cuál es la situación de los productores de seguros en España? ¿Qué porción del mercado de intermediación detentan?

JGBC: En España y a pesar de una situación de descenso estadístico, pendientes del cierre a fecha 31 de diciembre del presente año, el seguro español durante el año recaudó 56.523 millones de euros.

De este total, entre los dos canales más tradicionales de distribución, me refiero a los agentes y corredores de seguros (productores), intermediaron 26.543 millones, esto es, el 46,96% de la facturación total. Estos datos oficiales se desprenden del Supervisor español.

En virtud a todo ello, podemos afir-

mar que la distribución de seguros en España, a través del canal corredores, es muy fuerte y necesaria en el sector asegurador.

R. A.: ¿Cómo está conformada APROMES? ¿Quiénes son sus autoridades? ¿Cuáles son sus objetivos estratégicos?

JGBC: La Asociación profesional de Mediadores de Seguros APROMES, se rige por una Junta Directiva formada por 10 asociados y cuyos cargos son aparte del presidente, dos vicepresidentes, un secretario, un tesorero y cinco vocales cuya responsabilidad es estar a la cabeza de las relaciones con las aseguradoras internacionales, ya que esta corporación tiene socios locales en Reino Unido, Portugal, Francia, Dinamarca, Luxemburgo y Alemania, y las vocalías de tecnología, institucionales y relación con asociaciones de mediadores de seguros.

Aparte de ello, tiene representación en la mayoría de las Comunidades Autónomas de España, a través de delegados representantes. Nuestros objetivos en esta etapa son los de avanzar en las relaciones profesionales con Latinoamérica.

R. A.: ¿En qué consiste la propuesta de Capacitación de APROMES?

JGBC: APROMES está muy comprometida con la formación que capacita al alumno para obtener su título habilitado para el ejercicio de la actividad del corredor de seguros en España. En ese sentido, desde hace 7 años, imparte esos cursos de manera

virtual para la obtención de lo que hoy se denomina Nivel 1 y que le habilita para obtener la licencia de ejercicio en la intermediación de seguros privados

R. A.: ¿Qué espera APROMES del convenio celebrado con FAPASA?

JGBC: La firma del convenio con FAPASA, es la consolidación de un trabajo bilateral iniciado con ilusión desde hace tiempo y, que viene a reforzar los lazos de colaboración corporativa. Este convenio, además, viene a aportarnos experiencia en la forma de trabajar la intermediación de seguros en Argentina y, viceversa, reforzando así las relaciones en materia de formación de los alumnos argentinos, que cada año forman parte de nuestra AULA APROMES.

R. A.: ¿Por qué es importante que el productor de seguros se capacite de manera constante?

JGBC: En un mundo tan exigente como el que vivimos, el productor de seguros debe ofrecer un asesoramiento cada vez más cualificado a sus clientes. La garantía de ello se recibe de la formación continua y, en base a ella, de la permanente especialización.

Siempre que me preguntan por el futuro del productor de seguros, corredor en España, mi respuesta no es otra que recordar que existe gran futuro, pero este debe basarse para ello en: la referida formación, la especialización y el conocimiento de las herramientas tecnológicas.

PRIMER PASO PARA EL SUEÑO DE APAS SURPATAGONIA

El pasado 18 de octubre, FAPASA realizó una Asamblea Extraordinaria en la cual se tomó la decisión de apoyar la iniciativa de compra de un inmueble que será destinado a constituirse en la nueva sede de APAS Surpatagonia.

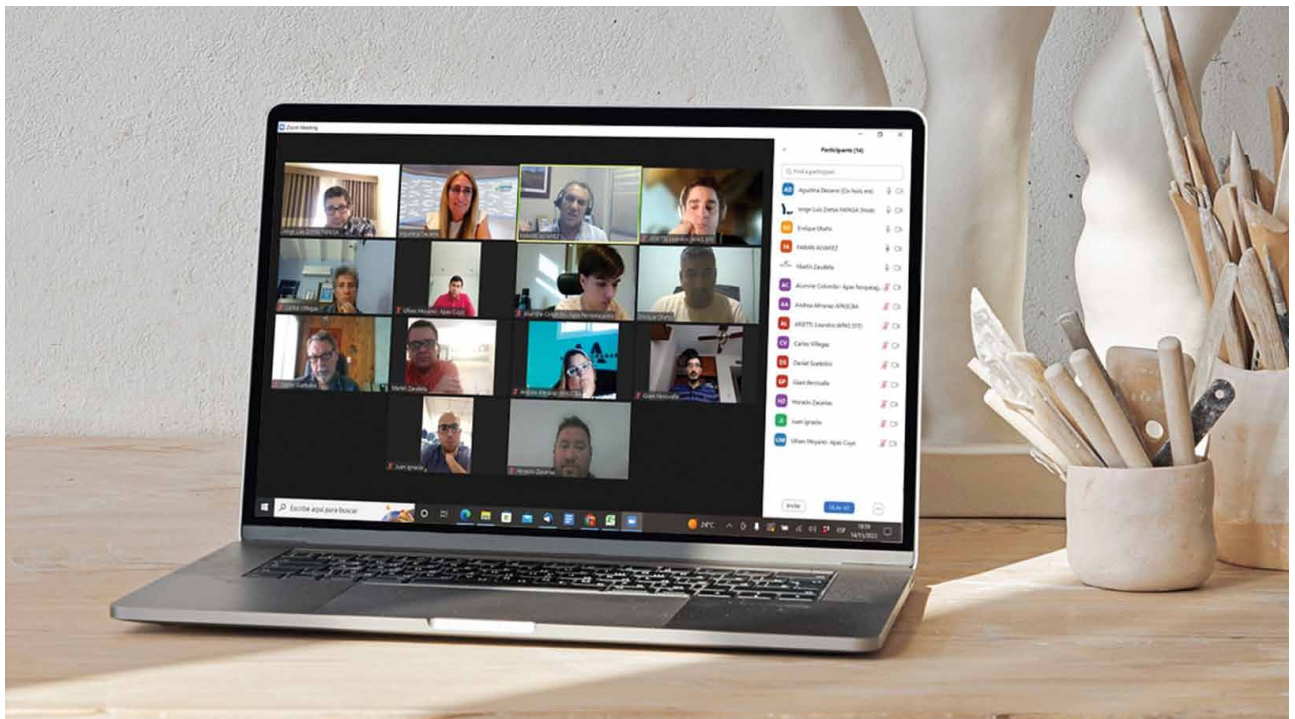
De la misma participaron represen-

tantes de las 22 asociaciones que conforman la Federación.

Esta es una política de fortalecimiento institucional que el Consejo Federal de FAPASA lleva adelante, consciente de la importancia que reviste el poseer un inmueble propio para el desarrollo de las ac-

tividades de todas las Asociaciones del país. La Federación siempre apoya el crecimiento institucional de sus asociadas. En este caso, el próximo paso es avanzar con el proceso de compra y escrituración de un inmueble en la Ciudad de Comodoro Rivadavia, Provincia de Chubut.

PRIMERA REUNIÓN DEL NUEVO CONSEJO DIRECTIVO



El lunes 14 de noviembre se llevó a cabo, de manera virtual, la primera reunión del Consejo Directivo de FAPASA, con la conformación surgida de las elecciones para la renovación parcial de autoridades, celebradas el pasado 31 de octubre.

Se analizaron temas relativos a las gestiones que realiza FAPASA en distintos ámbitos.

En este sentido, se informó sobre los avances del proyecto para garantizar la libertad de elección del canal comercial en los seguros que protegen bienes objeto de créditos prendarios, presentado por FAPASA ante las autoridades de la SSN, en el marco de las mesas de trabajo conjuntas.

Por otro lado, conversó sobre las

acciones llevadas adelante por las Comisiones de Trabajo que están elaborando una propuesta de capacitación para 2023, y las de Innovación y Tecnología, Posicionamiento e Imagen del PAS, y sobre las denuncias que se reciben en la web www.denuncias.com.ar, sobre venta ilegal de seguros y abusos bancarios, prendarios y digitales, en la comercialización de seguros.



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

FAPASA MOSTRÓ SU GESTIÓN ANTE LOS PAS



En el marco de un auditorio formado por un importante grupo de PAS, ejecutivos y profesionales del sector asegurador, FAPASA pasó revista a los temas que más importan a los Productores Asesores de Seguros, y dejó definiciones sobre algunos temas clave.

El encuentro se dio en el marco de Expoestrategas, en el panel “PAS: Desafíos profesionales 2023”.

Agustina Decarre, Presidente de FAPASA, destacó las gestiones de la Federación y las 22 asociaciones que la conforman, en temas que hacen a la defensa de los derechos de los PAS.

En cuanto al impacto de la tecnología en la distribución de seguros, puso de relieve que los PAS adhieren a la tecnología y que la utilizan a diario.

Y enfatizó que “los PAS hemos adoptado la tecnología en todos los aspectos de nuestra actividad” pero los desarrollos tecnológicos en cuanto a la oferta de seguros “tienen que respetar el trabajo de los PAS” y que “el asesoramiento al cliente es fundamental”, y ese es “el aspecto que falta” al respecto.

“Somos socios estratégicos de las Compañías y por ello es fundamental que los PAS tengamos una voz en la toma de decisiones cuando una aseguradora pretende lanzar un nuevo producto tecnológico”, manifestó.

Sobre la venta ilegal de seguros, dijo: “Recibimos denuncias en nuestra web www.denuncias.com.ar sobre entidades financieras que exigen contratar el seguro por su intermedio para otorgar un crédito, o concesionarios que obligan a contratar el seguro a través de su agente institorio o broker. También sobre la venta ilegal de seguros. Todas estas situaciones fueron denunciadas ante la SSN.

La venta ilegal es un problema que nos afecta a todos. Es como el fraude. Las Compañías y PAS que hacen las cosas bien también se ven ‘manchados’ por el accionar de los ilegales. Personas que no están legitimadas para actuar en el sector nos perjudican a todos.

Las personas que solo reciben un papel que pasar

por un control de tránsito aparentando que tienen un seguro, se verán perjudicadas al momento del siniestro y perjudicarán a aquellos a los que dañen, porque no tienen seguro. Y esto es una mancha para toda la institución aseguradora.

Los que estamos en esta sala entendemos perfectamente la situación, pero quienes están afuera, los asegurados y asegurables, no”.

En otro momento de su exposición, Decarre señaló: “Los PAS no escribimos los textos de las pólizas. Pero sí somos quienes explicamos sus alcances y limitaciones. Y los clientes confían en nuestro asesoramiento. Esto es muy importante”.

Luego agregó: “El 70% de las denuncias recibidas tienen que ver con abusos prendarios y bancarios. Nuestro deber es denunciar y aportar las pruebas necesarias. Con estos elementos, el órgano de control está sancionando a los incumplidores”.

Más adelante, dijo: “Para que haya algún abuso prendario o bancario, tiene que haber una aseguradora que le ha otorgado mandato a ese agente institorio.

A esto también debemos prestar atención”. También participó del diálogo el Presidente de APAS Santa Fe, Mario Assenza, que apuntó que el trabajo del PAS es de contención y cercanía.

“EL 70% DE LAS DENUNCIAS RECIBIDAS TIENEN QUE VER CON ABUSOS PRENDARIOS Y BANCARIOS. NUESTRO DEBER ES DENUNCIAR Y APORTAR LAS PRUEBAS NECESARIAS. CON ESTOS ELEMENTOS, EL ÓRGANO DE CONTROL ESTÁ SANCIONANDO A LOS INCUMPLIDORES”.

FAPASA EN LA ASAMBLEA DE ADIRA



El pasado 4 de octubre, Aseguradoras del Interior de la República Argentina (ADIRA), realizó su asamblea anual.

El encuentro contó con la participación de FAPASA. Por la Mesa Ejecutiva, estuvieron presentes Agustina Decarre (Presidente), Jorge L. Zottos (Secretario y Presidente del Ente Cooperador Ley 22.400), junto a Sebastián del Brutto (Presidente de AAPAS), Mario Salazar (Presidente de APAS Rosario y Sur de Santa Fe), Rodrigo Puértolas (Secretario de AAPAS), Silvina Suarez (Secretaria) y Emiliano Giménez (Vocal), ambos de APAS Rosario y Sur de Santa Fe.

La Asamblea, que contó con la participación de los máximos referentes de las compañías aseguradoras asociadas, ratificó a Juan Carlos Mosquera para continuar como presidente por un nuevo período de dos años. Mosquera, hizo un balance del primer mandato y adelantó los ejes a trabajar en los próximos dos años desde ADIRA.

Entre sus palabras, destacamos: *“La pandemia fue un momento muy difícil. Pero las aseguradoras nos adaptamos a las circunstancias, buscando*

sus soluciones y viendo cómo seguir brindando el servicio de la mejor manera para continuar atendiendo a nuestros clientes como estaban acostumbrados”.

La pandemia

Más adelante, Mosquera destacó: *“ADIRA siempre estuvo muy atenta y muy cerca de cada una de las situaciones que se vivieron durante la pandemia. En general todas las empresas fueron muy empáticas con la situación y más allá de que cada una tiene su ADN, todas estuvieron cerca del cliente y fueron resolviendo cada situación a medida”* y además, agregó: *“En un país tan extenso hubo matices y por eso se buscaron situaciones a medida. Ciudad Autónoma de Buenos Aires tenía un escenario, Mendoza, Chaco, Formosa, Salta eran otras realidades y los clientes de esos lugares necesitaban otras soluciones. Esa fue una gran virtud de las empresas de ADIRA, buscar soluciones a medida en base a la realidad de cada región”,* detalló. En ese sentido, agregó que “la contención, la empatía, estar cerca del cliente, de todos los productores, incluso de los proveedores fueron

características comunes de todas las compañías.

Tengamos presente que algunos proveedores venían con un flujo de trabajo en el que el 95% de su facturación estaba apalancada en aseguradoras y de golpe se paralizó todo. No se podían inspeccionar los vehículos o llevarlos a los talleres. Así surgieron distintos mecanismos para ayudarlos como por ejemplo con un adelanto financiero para que el impacto de esa situación fuera el menor posible. En paralelo, nuestra red de productores hizo un trabajo impecable y destacable ya que como nexos, son los que están cara a cara con el cliente. Hubo gran cantidad de situaciones que se resolvieron para transitar ese momento tan complejo”, apuntó Mosquera y subrayó: “es importante mirar por el retrovisor y ver todo eso, que la verdad fue muy grave”.

El presente

El presidente de ADIRA valoró que siempre, y con especial énfasis durante la pandemia, la entidad es *“el gran espacio donde se comparten todas las problemáticas, un lugar de consultas,*

de intercambio de experiencias y búsqueda de soluciones comunes”.

En la actualidad, desde la cámara se trabaja en conjunto para abordar las situaciones que impactan sobre la actividad aseguradora y esto tiene que ver con el contexto económico y político del país pero también con situaciones globales como la guerra Ucrania-Rusia y el tema inflacionario en el mundo.

“Todo influye en una actividad tan sensible como la nuestra y nos obliga a tener las dos manos en el volante, el cinturón de seguridad puesto, las luces encendidas y bien atentos al camino. Esto no es una autopista en donde pones piloto automático y te relajas un poquito. Hoy el gran tema del seguro pasa por lograr equilibrar el resultado, por mantener su solvencia. La característica de las aseguradoras es la solvencia, poder permanecer de manera solvente para asumir los compromisos y que a veces no sabemos cuándo nos corresponderá honrarlos”, precisó.

Mosquera también se refirió a algunas de las situaciones que enfrenta la actividad aseguradora en la actualidad como por ejemplo la falta de repuestos automotores o de vehículos 0km para reponer en caso de destrucción o de robo. *“La escalada inflacionaria es una cuestión importante que cuesta compensarla con el aspecto financiero porque las rentabilidades están por debajo y en el aspecto técnico el aumento de primas corre por detrás de la mano de obra, los repuestos y las prestaciones médicas que en muchos casos aumentan automáticamente. Es un escenario complicado, hoy los bolsillos están flacos”,* describió.

En ese sentido, indicó que *“los operadores estamos muy enfocados en poder mantener la solvencia y pasar este nubarrón”.* Es por eso que volvió a mencionar que: *“El gran valor de ADIRA es poder compartir estrategias como por ejemplo las financieras, más allá de la soberanía de cada empresa. En ADIRA se entiende que hay cuestiones en las que no competimos, si alguno tiene una solución que pueda aportar es siempre bien recibida por el resto ya que estamos atravesando un difícil y complejo momento. Es aquí donde se refleja el espíritu de nuestra cámara, en la generosidad de las empresas socias”.*

En rigor, Mosquera consideró que *“no es momento para competir agresivamente”* sino de mantener estable la actividad. *“Hoy el cliente demanda precio y que el costo de la póliza se acomode a sus posibilidades. Lo mismo hace con el cable, el club, el teléfono, pero en muchos casos con el seguro en particular son exigentes. Es un desafío para el mercado asegurador seguir mejorando sus prestaciones. La digitalización es uno de los temas que se están transitando. Es uno de los desafíos a mediano plazo”,* precisó y consideró que también es clave avanzar en la cultura aseguradora y hacer foco en la prevención.

El presidente de ADIRA se ilusiona con el camino que puedan recorrer las nuevas generaciones que por sus intereses *“son un terreno fértil”* para promover la cultura aseguradora de la prevención. *“Hace 30 años el seguro solamente estaba asociado a la velocidad de pago de un siniestro. Hoy mucha gente está preocupada en que una aseguradora ayude a evitar el siniestro, que sea un aliado estratégico. Por su parte, el empresario valora la*

gestión preventiva, el cuidado de la salud, los hábitos de la conducción e inculcan la vida saludable y el ejercicio. Todo está relacionado con el seguro.

Todos estos temas son comunes en las generaciones más jóvenes que ponen el foco en lo preventivo. Parecen cosas imposibles o utópicas pero hay países que lo han logrado. Pero también tenemos que aclarar que la buena voluntad no alcanza. Que en paralelo hoy se tienen que abordar temas como por ejemplo el mejoramiento de la infraestructura vial. Puedo cumplir con todos los requisitos pero si las rutas no están en condiciones, sin delinear, poceadas y estrechas no se logra la premisa de la prevención. Es una tarea titánica que involucra a varios actores. Nosotros vamos a mantener esta temática sobre la mesa y seguiremos involucrando a más actores claves para lograr este objetivo”, resaltó.

Respecto a la cultura aseguradora de la prevención y la especial participación que tiene ADIRA en el sector agropecuario, Mosquera destacó que *“con el potencial que tiene Argentina de producir alimentos y la gran demanda del mundo hay que seguir trabajando en coberturas que atiendan la problemática del clima ya que en los últimos años está jugando una mala pasada y ser previsor para el productor hoy es estratégico ante la posibilidad de enfrentar una sequía o una inundación que les cause un daño irreparable.*

Para esto, se requiere una política de Estado y en ese sentido estamos trabajando en conjunto con diferentes entidades como el Consejo Agroindustrial Argentino en el que participan nuestros especialistas con el objetivo

de generar propuestas superadoras que atiendan esta problemática”.

Al hablar de la digitalización de la actividad, señaló que *“la tecnología aporta agilidad y eficiencia. Logramos que muchos procesos fueran automatizados.*

Temas que antes pasaban por cinco o seis escritorios, ahora con una app se resuelven casi automáticamente. No obstante, la presencia de los productores de seguros es clave”.

Y agregó: *“hoy la póliza es digital y por ejemplo al celular te llega la autorización para ir a un taller, hacer el recambio de un cristal o de una cerradura. La sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente es una premisa. Con estas acciones además evitamos por ejemplo el consumo de papel.*

La tecnología puede aportar mucho, siempre tratando de buscar un equilibrio porque en el seguro el factor humano es muy importante. Todo el asesoramiento previo, el análisis de riesgo, los niveles de exposición están en la mano del productor y ahí creo que va haber una transformación ya que estos avances le van a requerir un nivel de profesionalización importantísimo porque el cliente también está cada vez más actualizado.

Hoy está el que quiere todo tecnológico y aquel que quiere sentarse a tomar un café, ser asesorado, revisar los valores, riesgos y a tener al productor al pie del cañón. Al momento del siniestro, nadie quiere hablar con una máquina y es ahí donde se valora el rol del productor como muy importante”, precisó Mosquera.

Lo que se viene

Durante la Bienal del International Cooperative and Mutual Insurance Federation (ICMIF) que se llevará a cabo en octubre en la ciudad de Roma se anunciará formalmente que la edición correspondiente al año 2024 tendrá como sede a la Argentina y ADIRA junto a la Asociación de Cooperativas y Mutuales de Seguros serán los organizadores de este importante evento internacional.

“ICMIF le da un prestigio muy importante a ADIRA. Se trata de la entidad que nuclea a la mayor cantidad de cooperativas y mutualidades del seguro a nivel mundial, donde se debaten y se comparten temas importantes sobre la actividad.

Vemos las experiencias de otros países, presentamos la nuestra y siempre que lo hicimos corroboramos que no estamos tan lejos y eso es una satisfacción que destaca cómo trabajamos y los profesionales que tenemos.

Muchas veces hasta estamos un pasito adelante. Es un ámbito muy relevante para ADIRA ya que podemos participar activamente y enriquecernos con experiencia de todas partes del mundo”, subrayó Mosquera, quien resaltó que *“es un gran orgullo para ADIRA junto a la asociación de cooperativas y mutualidades ser organizadora de la cumbre en 2024”.*

Aunque aún falta comenzar a trabajar en profundidad en las temáticas que se van abordar durante el encuentro, Mosquera adelantó que seguramente se expondrá cómo desarrolla su actividad todo el mercado asegurador argentino, *“el profesionalismo, la seriedad y solidez con el que se maneja”.*

Entre los principales ejes que se pondrán a trabajar con el equipo organizador estará presente la sostenibilidad, la prevención, la nueva normalidad en el mundo del trabajo, la tecnificación y el rol de los productores. *“Hay muchos temas que seguramente priorizaremos para armar una agenda interesante que despierte el interés de los participantes”,* apuntó el presidente de ADIRA.

También Mosquera reflexionó sobre lo que se viene y dijo que habrá nuevas coberturas de seguros para muchos hoy todavía inexplorados.

“Coberturas que ni nos imaginamos y en 4 o 5 años van a existir y van a requerir de una capacitación permanente de parte de los productores e internamente para ofrecer coberturas de acuerdo a las necesidades de ese momento en el mundo”, subrayó y mencionó que tras la pandemia posiblemente habrá un gran desarrollo del seguro de vida de las personas, un segmento que tiene un gran desarrollo en otras latitudes pero que en Argentina no logra consolidarse.

El presidente de ADIRA también consideró que todo lo referente a ataques a la seguridad informática, el fraude informático y los ciberataques *“los seguros tiene un espacio importante para cubrir”.* En ese sentido, concluyó: *“Es clave seguir innovando, lograr nuevas soluciones y modelos comerciales para un mundo tremendamente dinámico y cambiante.*

El vértigo de los cambios nos obliga a quizá ser muchos más ágiles y veloces en las propuestas y soluciones que ofrecemos”.



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



**SEGUROS
RIVADAVIA**



Descargá nuestra
aplicación.



0810 999 3200

www.segurosriবাদavia.com

Nº de inscripción en SSN
0222

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

 **SSN** SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

AMPAS (MISIONES)

Los socios de AMPAS eligieron nueva comisión directiva por el período 2022-2024, la que está conformada de la siguiente manera:

CARGO	NOMBRE Y APELLIDO
Presidente	Mirian Rosana Olivera
Vicepresidente	Santiago Ripoll
Secretaria	Micaela Vicentin
Prosecretario	Pablo Dal Ri
Tesorero	Juan Ignacio Luco
Protesorero	Marco Anibal Gottschalk
Vocal Titular 1º	Juan Pedro Roulet
Vocal Titular 2º	Alberto Federico Haag
Vocal Suplente 1º	Patricia Isabel Hereter
Vocal Suplente 2º	Luis Alberto Hofbauer
Revisor de cuentas titular 1º:	Pablo Alberto Girard
Revisor de cuentas titular 2º:	Mabel Analía Rodríguez
Revisor de cuentas suplente:	Damián Marcelo Horianski

AMPAS MAR DEL PLATA



En septiembre 2022, los dirigentes de la Asociación firmaron un convenio de colaboración y asistencia educativa y técnica con el municipio de General Pueyrredón, con el objetivo de colaborar en la reducción de la siniestralidad vial en la ciudad.

Finalizaron la donación de materiales al Jardín Municipal N° 1, ubicado en la zona del puerto de Mar del Plata, para poner en valor el único circuito vial en un establecimiento educativo local, tarea realizada en con-

junto con el municipio, que colaboró con la mano de obra necesaria.

Y a raíz de una entrevista en un programa de noticias locales, sobre la problemática del robo de neumáticos, los dirigentes fueron convocados por la Fiscalía de la zona, junto con ejecutivos de las aseguradoras que operan en esa región, y funcionarios municipales, con el objetivo de analizar medidas para prevenir el robo de ruedas.

APAS CORRIENTES



Junto con el festejo por el día del PAS, los colegas de Corrientes presentaron a su nueva Comisión Directiva, elegida el 3 de octubre.

El evento se realizó en la Federación Económica de Corrientes.

Asistieron allí más de 60 productores asesores dispuestos a brindar y compartir momentos de camara-

dería repleto de anécdotas, recuerdos y también proyectos.

El encuentro se prolongó hasta después de medianoche.

La actual Presidente, Alejandra Spessot, y su equipo de trabajo ofrecieron algunas palabras a los asistentes, e intercambiaron ideas, a la vez que invitaron a todos a

sumar sus inquietudes, aportes y tener un rol más activo en la agrupación profesional regional.

Varias aseguradoras ofrecieron premios a los PAS, consistentes en agendas, kits materos, maletines, bolsos, sets de asado y hasta vouchers por dinero en efectivo o créditos de compra de hasta \$50.000.-

APAS SALTA



El 28 de septiembre, APAS Salta realizó un brindis para todos los PAS de Salta por el día del productor de seguros.

Más de 70 colegas se reunieron para festejar en la sede social.

Además, como todos los meses, se sortearon 10 cupos para realizar de manera bonificada las capacitaciones internacionales de COPAPROSE entre los PAS socios.

ATPAS (TUCUMÁN)

Jorge Carlos Saguir, Presidente de ATPAS, nos informó sobre la celebración del Día del PAS que se llevó a cabo en la Residencia Universitaria dentro del Parque Sierra San Javier. 120 PAS se acercaron para participar del desayuno de campo y trekking,

con guías de la UNT y contratados por la Asociación, que informaron a los colegas sobre Biología, Meditación, Técnicas de Respiración, Origami, primeros auxilios, y más.

Luego del almuerzo, se sortearon

premios donados por las aseguradoras de la zona.

Una excelente jornada, bien organizada, rodeados de bellezas naturales, sirvieron para disfrutar de gratos momentos, juntos.



APAS SANTA FE INAUGURÓ SU NUEVA SEDE



El 2 de septiembre, la Asociación de Productores Asesores de Seguros de Santa Fe inauguró su sede en Alvear 4273 de esa ciudad.

El lugar cuenta con oficinas de atención al público, espacios de trabajo, y un salón multiuso que se dispondrá en mayor medida para el dictado de cursos y capacitaciones.

Estuvieron presentes en el acto Agustina Decarre, Presidente de FAPASA, junto a Jorge L. Zottos, Secretario de FAPASA y Presidente del Ente Cooperador Ley 22.400; representantes de APASER, APAS Córdoba, APAS Rosario; representantes de las Compañías San Cristóbal, SanCor, La Segunda, Rivadavia, Nación Seguros; representantes de OSSEG, ex presidentes, miembros del Consejo Directivo, docentes e invitados especiales.

También participaron los ex presidentes Carlos Mar-

chetti y Jorge Rapela a quienes se los reconoció por su trayectoria, dedicación, trabajo y aporte para con APAS Santa Fe. Asimismo, se hizo mención y su merecido reconocimiento a Nory Cavia e Hilda Piazzi.

Por último, se dio a conocer el nuevo nombre para el salón de capacitaciones: “*Ángel Aldo Porta*”, en homenaje a quien en la década del '90 reuniera a todos los productores y asesores de Santa Fe para volver a posicionar a la Asociación como el ente que nucleara a todos los productores asesores y defendiera sus derechos.

Fue una noche de emociones, de sentimiento de orgullo, de agradecimiento y de ver plasmado el trabajo de muchas personas, durante muchos años para que la **Asociación de Productores Asesores de Seguros de Santa Fe** pise fuerte en la ciudad y en la región.

AMPLIA ACTIVIDAD DE FAPASA Y EL ENTE COOPERADOR EN CUYO



APAS Cuyo cumplió 50 años de vida insitucional. ¡Y lo celebró con todo!

El martes 25 de octubre, la Comisión Directiva de la entidad convocó a un nutrido grupo de colegas y a dirigentes de FAPASA para festejar un logro que no muchas organizaciones de la sociedad civil tienen el privilegio de alcanzar.

A lo largo de estos 50 años APAS Cuyo no paró de crecer. Con delegaciones en San Luis y San Juan, y una activa filial del Centro Federal de Capacitación de FAPASA, año a año sumó socios e importantes dirigentes. La historia de la Asociación comenzó el 22 de julio de 1972. Sus fundadores decidieron llamarla Cámara de Productores Asesores de Seguros

de Mendoza, con el fin de insertarla en todo el entorno económico de la Provincia, e incorporarla a la Unión Comercial e Industrial de Mendoza.

Según indican desde la entidad, el Acta N° 1 del libro histórico, ya daba cuenta de la presencia en las Segundas Jornadas de Relaciones y Conocimientos a realizarse en Huerta Gran-

de (Córdoba) entre los días 26 al 28 de agosto del mismo año de 1972.

Los festejos fueron encabezados por el Presidente de APAS Cuyo, Daniel Alberto Sisso. Los colegas fueron acompañados por la Presidente de

FAPASA, Agustina Decarre, y el Secretario, Jorge L. Zottos.

Entre los dirigentes de APAS Cuyo, se unieron a la celebración Daniel Dimarúa (Vicepresidente), Claudia Cruz (Secretaria), Juan Fernández

(Tesorero), Maximimiano Mobilia (Vocal), Jorgelina Buzzachi (Vocal) y Mariela Zavaroni (Revisora de Cuentas).

A todos, ¡felicitaciones!

NUEVA SEDE SOCIAL PARA LOS PAS DE MISIONES



El jueves 6 de octubre se inauguró la nueva sede social de AMPAS en la ciudad de Posadas, Misiones.

Acompañando a los colegas de la región en las celebraciones, se hicieron presente dirigentes de FAPASA, de las APAS del país, así como representantes de compañías, y docentes de la filial Misiones del Centro Federal de Capacitación.

Por FAPASA se unieron al festejo, Agustina Decarre (Presidente), Fabián Álvarez (Vicepresidente), Jorge L. Zottos (Secretario y Presidente del Ente Cooperador Ley 22.400), Horacio Zacarias (Protesorero), y Juan Ignacio Luco (Prosecretario).

Por el Consejo Federal de FAPASA, estuvieron Daniel Assale (Córdoba), Mercedes Socobehere (Tandil), Pablo Castro (Mar del Plata), María Antonia Rivero (Corrientes),

Mario Salazar y Hugo Comparetto (Rosario), Analia Cottier (Santa Fe), Renzo Bogado y Ariel Olmedo (Formosa), Luis Trinca, Marcelo Angione y Luis Donda (Chaco).

La nueva sala de capacitación lleva el nombre “Los Fundadores” en reconocimiento a quienes fundaron la asociación con la visión de construir un espacio para la formación continua de los colegas, en unidad.

Uno de los momentos centrales del acto fue el homenaje a los miembros de las distintas comisiones directivas que hicieron la rica historia de AMPAS, desde su fundación hasta la fecha.

Entre los ex directivos, todos ellos valiosos cuadros político gremiales que guiaron a la entidad en cada momento, destacamos a Luis Hoffbauer, Juan Pedro Roulet, Mi-

guel Angel Lovelli, Walter Horianski, Santiago Ripoll, Isabel Piro (cofundadora de AMPAS, representada por su hija Patricia Hereter, actual Presidente de la entidad), Miriam Olivera, Hugo Lomanto, y Andrés Soto, el Presidente Fundador de AMPAS, representado por su hijo Javier Soto.

Los dirigentes destacaron el buen momento de la Federación, y las gestiones que se realizan para combatir el intrusismo en la profesión, la regulación de los canales digitales, y luchar contra la venta ilegal de seguros, entre otros temas.

Todo terminó con una cena en la que los Productores Asesores de Seguros de la Argentina demostraron una vez más su unidad y trabajo conjunto para defender esta hermosa profesión.

LO MEJOR DE LOS MEDIOS

“SEGUIR FORTALECIENDO EL PAPEL DEL PAS EN EL MERCADO Y EN LA SOCIEDAD”

AGUSTINA DECARRE, PRESIDENTE DE FAPASA, FUE LA NOTA DE TAPA DE LA REVISTA INFORME OPERADORES DE MERCADO. ALLÍ, DECARRE RESALTÓ QUE EL PRODUCTOR ASESOR DEL FUTURO SERÁ UN PROFESIONAL MUY ESPECIALIZADO, CON MÁS Y MÁS HERRAMIENTAS EN SU ACTIVIDAD, MUY RECONOCIDO POR LA SOCIEDAD Y SUS CLIENTES, CON UN ALTO GRADO DE ESPECIALIZACIÓN EN MUCHOS RIESGOS ESPECÍFICOS”.
LOS INVITAMOS A LEER LA ENTREVISTA, A CONTINUACIÓN.

Revista Informe: ¿Cuál es tu balance de gestión al frente de FAPASA desde 2021 a la actualidad y cuál es la proyección hacia 2023 en términos de objetivos y asignaturas pendientes?

Agustina Decarre: Estamos muy conformes con lo actuado hasta la fecha por todos los miembros que conforman FAPASA. No hay que olvidar que FAPASA es una entidad profundamente federal y democrática, formada por 22 Asociaciones primarias, a lo largo y ancho del país.

Las políticas de FAPASA son fijadas por el Consejo Federal. Este Consejo está formado por los Presidentes de cada una de las 22 Asociaciones miembro. El Consejo Directivo no hace más que poner en práctica dichas políticas. El Consejo Directivo de FAPASA actualmente está conformado de la siguiente manera:

Presidente: Agustina Decarre (Noroeste Pcia. de Bs.As.)
Vicepresidente: Néstor F. Álvarez (La Pampa y Oeste Bs.As.)
Secretario: Jorge L. Costas Zottos (Salta)
Prosecretario: Juan Ignacio Lucco (Misiones)
Tesorero: Daniel Omar Cassiet (Corrientes)
Protesorero: Horacio Esteban Zacarias (Chaco)
Vocal Titular 1º: Leandro Rubén Arietti (Santa Fe)
Vocal Titular 2º: Martín Eduardo Zavaleta (Tucumán)
Vocal Titular 3º: Daniel Néstor Scattolini (Bahía Blanca)
Vocal Titular 4º: María Gabriela Merlo (Catamarca)
Vocal Titular 5º: Laura Alejandra Matos (Córdoba)
Vocal Titular 6º: Pablo Damián Reoliza (Rosario)
Vocal Suplente 1º: Ramiro Tejón (Mar del Plata)
Vocal Suplente 2º: Juan M. Gonzalez Pessolani (Entre Ríos)

Este gran equipo trabaja mancomunadamente. Y, como se observa, tanto ellos como los miembros del Consejo Federal, representan las distintas visiones y formas de ejercer la profesión de Productor Asesor de Seguros en cada rincón del país.

Nuestra mirada de cara a 2023 es seguir fortaleciendo el papel del Productor Asesor de Seguros en el mercado y en la sociedad.

Nuestra proyección consiste en profundizar las acciones que ya está llevando adelante la Federación, y la puesta

en funcionamiento de la mutual de FAPASA (AMUPAS-RA), cuya autorización para operar hemos recibido este año, de parte del ente que regula la actividad cooperativa en la Argentina. Esperamos que nuestra mutual esté plenamente operativa el año que viene.

R. I.: ¿Cuáles son las principales políticas y líneas de acción de FAPASA en defensa de la actividad del productor asesor?

A. D.: En cuanto a nuestras políticas y líneas de acción, puedo destacar que estamos llevando una agenda de trabajo intensa, que cubre muchos frentes. En primer lugar, destaco el fortalecimiento institucional de las Asociaciones de Productores Asesores de Seguros (APAS) del país.

Las APAS han crecido y durante este año hemos podido realizar varios encuentros presenciales en distintas regiones, algo que tuvimos que interrumpir durante la pandemia y ahora hemos retomado. Por otro lado, quiero poner énfasis en la multiplicidad de convenios, acuerdos y alianzas que hemos firmado con distintos actores, todos tendientes a fortalecer la capacitación y formación de nuestros colegas, crear conciencia aseguradora, y generar nuevas oportunidades.

En este sentido, rescato los siguientes:

- Con APROMES, entidad que nuclea a corredores de España, con quienes estamos trabajando en una certificación internacional, y tareas de capacitación.

- Con RUS, para promover la inclusión. De hecho, hace pocos días se recibió como Productora Asesora de Seguros (PAS) Diana Belén Aceredo, oriunda de Concepción del Uruguay, Entre Ríos. Es la primera becada de un programa que inició el año pasado. Becamos a personas de colectivos vulnerables para facilitar su inclusión en el sector asegurados.

- Participación en las mesas de trabajo impulsadas por la SSN.

- Participamos en foros y eventos como disertantes, para hacer oír la voz de los PAS sobre distintos temas que nos preocupan. Un ejemplo de ello ha sido nuestra participación en el Congreso Iberoamericano COPA-PROSE, en República Dominicana, en el Encuentro Na-

cional de Seguros en Rosario, o el Congreso Nacional e Internacional de Derecho de Seguros, en la ciudad de Paraná, Entre Ríos. Y, por supuesto, la reciente organización del Congreso COPAPROSE 2022 en Buenos Aires.

- Se firmó un convenio entre el Sindicato del Seguro y FAPASA, para promover programas de capacitación para aspirantes y PAS a través del Centro Federal de Capacitación de FAPASA. Afiliados del Sindicato y de OSSEG podrán tomar la capacitación para aspirantes y para PAS. El convenio de cooperación es de alcance nacional. Además, se desarrollarán acciones conjuntas en el marco de un amplio programa de trabajo, para acercar beneficios a los socios/afiliados de ambas instituciones.

- Impulsamos una web de denuncias (www.denuncias.com.ar) para que el público pueda denunciar abusos bancarios y en créditos prendarios vinculados con la contratación de seguros, así como la venta ilegal de seguros. Esta herramienta surgió porque vemos con preocupación la constante violación al derecho a elegir libremente la aseguradora y el canal de comercialización de los seguros en el momento de solicitar un crédito prendario o hipotecario, ya que, como condición para su otorgamiento, se exige que se contrate el seguro sobre el bien en el mismo banco sin contar con el asesoramiento profesional que brinda un PAS. Algo parecido ocurre en muchas concesionarias de automotores.

R. I.: ¿Qué iniciativas de tipo institucional lleva adelante la Federación a nivel provincial, regional y zonal, considerando que agrupa a las diferentes asociaciones de productores en el ámbito nacional?

A. D.: Las iniciativas de FAPASA se focalizan en la defensa de los derechos del PAS y de los Asegurados, el crecimiento del mercado sobre bases sólidas, y la constante profesionalización del PAS.

Todo nuestro trabajo busca empoderar a las APAS y acompañarlas en su trabajo local y regional. Un ejemplo de ello, es el apoyo que se brinda a las APAS del NEA que están desarrollando un trabajo territorial con el Ministerio de Trabajo de la Nación para promover programas de empleo a través de sus Delegaciones. En el plano nacional, solicitamos la regulación de los canales digitales para el ofrecimiento de contratos de seguros. Desde nuestra perspecti-

va, 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 para que no se incurra en violaciones a la Ley de seguros y la Ley 22.400, permitiendo que personas no habilitadas en la concertación de operaciones de seguros operen bajo el 'paraguas' de operatorias digitales no debidamente reguladas, que además pueden abrir la puerta para el fraude al seguro.

Desde FAPASA venimos realizando gestiones desde hace varios meses ante las autoridades de la UIF, SSN y el Ministerio de Economía, para lograr que se excluya a los PAS como sujetos obligados ante la UIF. Al respecto, vemos con agrado el proyecto de ley enviado al Congreso por el PEN que excluye a los PAS como sujetos obligados en la normativa contra el lavado de activos y la financiación del terrorismo. El proyecto incluye un capítulo en el que se modifica la nómina de los sujetos obligados, suprimiendo tal obligación a los Productores Asesores de Seguros que operan en Patrimoniales, y se mantendría para quienes operan en Seguros de Vida con Capitalización.

FAPASA también participa de la Alianza del Seguro, una iniciativa supranacional, que reúne a profesionales de diversas disciplinas en todo el mundo, y que tiene como objetivo la promoción del seguro y su vinculación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU.

R. I.: ¿Cómo analizas el nivel de profesionalización y capacitación del PAS y cuáles son las herramientas que le brinda la Federación en estos aspectos?

A. D.: El PAS se fue adaptando a los cambios de la sociedad y fue profesionalizando su actividad en línea con lo que demanda la sociedad actual. El PAS fue incorporando tecnología a su actividad y también otro conjunto de habilidades blandas que FAPASA y las APAS acompañamos desde la implementación de diversos cursos de formación y capacitación. Todo esto adaptado a las distintas realidades del país.

El objetivo es muy abarcativo. Perseguimos como meta

que todos los PAS, independientemente de su tamaño y capacidad económica, puedan acceder a formación de calidad. Que su formación no dependa de su capacidad económica o de su distancia a los grandes centros urbanos. Para esto nos apoyamos en el Centro Federal de Capacitación de FAPASA, y en las actividades que realizan las APAS. De hecho, el Centro Federal de Capacitación tiene filiales en todas las APAS del país, lo que le da presencia y actividad nacional. Y cuenta con profesionales muy destacados.

En este marco, también debo recordar la alianza con la Asociación Argentina de Peritos y Liquidadores de Seguros. Este mismo año hemos participado del primero de los cursos promovidos en este convenio, becando a nuestros participantes. Por otra parte, promovemos la participación de los afiliados a las APAS en los cursos mensuales del ciclo de capacitación internacional que propone COPAPROSE.

R. I.: ¿Qué rol juega el avance de la tecnología y la digitalización en la actividad diaria del productor asesor, y de qué manera el PAS puede dar valor agregado a través de las herramientas tecnológicas?

A. D.: La tecnología juega un rol muy importante. No podemos pensar un desarrollo comercial competitivo sin la intervención de la tecnología, con herramientas adaptadas al tipo de organización y cartera de que se trate. En mayor o menor medida, todos los PAS han incorporado tecnología en sus procesos, sobre todo a partir de la pandemia. El PAS con su gestión le da valor a distintas herramientas tecnológicas. El PAS no agrega valor por la tecnología que utiliza, sino por su alto nivel de conocimiento del seguro y su asesoramiento profesional.

R. I.: Como integrante de una familia de productores asesores y representante de todos los profesionales matriculados que existen en el país, ¿cuál es tu concepción acerca del

rol del Productor Asesor de Seguros del futuro? ¿Sería adecuado hablar de un «administrador de riesgos» y por qué?

A. D.: El productor asesor del futuro será un profesional muy especializado, con más y más herramientas en su actividad, muy reconocido por la sociedad y sus clientes, con un alto grado de especialización en muchos riesgos específicos. Agregar valor en el asesoramiento en riesgos nos da y nos seguirá dando ese lugar destacado en la sociedad y en el mercado asegurador. Me imagino un PAS que desarrolla un nivel de capacitación y formación continuos, para seguir estando a la altura de los desafíos futuros.



R. I.: Como mujer líder de una federación de asociaciones de PAS, ¿qué reflexión haces sobre la diversidad y equidad de género en la industria aseguradora y cómo ves el rol de la mujer en la actividad de intermediación en particular?

A. D.: Falta mucho trabajo por realizar en torno a la diversidad y equidad. Cada una de las mujeres que estamos hoy liderando organizaciones, como mi caso, o incluso el de la Actuaría Adriana Guida, Superintendente de Seguros de la Nación, o las actuales presidentes de cámaras aseguradoras, tenemos la responsabilidad de articular políticas que favorezcan la inclusión de mujeres y también de jóvenes. La participación de los jóvenes también debe incrementarse.

En la intermediación de seguros se presenta un panorama mucho más inclusivo de la mujer que cuando hablamos de los puestos directivos en las aseguradoras. En la intermediación nos encontramos con un gran volumen de mujeres productoras de seguros. En el último año se incrementó muchísimo la cantidad de mujeres PAS, en línea con cambios en la sociedad que también van en este sentido.

R. I.: *¿Cómo es la relación y el trabajo conjunto de FAPASA con la Superintendencia de Seguros de la Nación y sobre qué ejes temáticos giran tanto el feedback como los requerimientos al Órgano de Control?*

A. D.: El trabajo con la SSN es muy positivo. Existe mucho diálogo para aportar nuestras inquietudes e ideas. Está claro que no siempre logramos nuestros objetivos. A veces hay algunas limitaciones impuestas por la realidad, pero en general encontramos un buen eco a nuestras ideas y solicitudes. Como ya mencioné, los temas centrales de nuestra agenda con la SSN son la regulación de los canales digitales, excluir a los PAS como sujetos de obligaciones para la UIF, evitar el intrusismo en nuestra profesión, combatir la venta ilegal, y garantizar la libre contratación de seguros en créditos prendarios. Además, trabajamos en cuestiones de género, tecnología, inclusión y rol del PAS.

R. I.: *¿Cuáles son desde tu visión los principales desafíos, amenazas y oportunidades que enfrentan los productores asesores para poder desarrollar su actividad?*

A. D.: El principal desafío del PAS es estar a la altura de estas difíciles y complejas circunstancias que nos toca vivir como mercado y como país. Entender que solo la capacitación nos hará mejores profesionales y nos diferencia de

EL TRABAJO CON LA SSN ES MUY POSITIVO. EXISTE MUCHO DIÁLOGO PARA APORTAR NUESTRAS INQUIETUDES E IDEAS. ESTÁ CLARO QUE NO SIEMPRE LOGRAMOS NUESTROS OBJETIVOS. A VECES HAY ALGUNAS LIMITACIONES IMPUESTAS POR LA REALIDAD, PERO EN GENERAL ENCONTRAMOS UN BUEN ECO A NUESTRAS IDEAS Y SOLICITUDES.

otros canales. Asesorar, asesorar, asesorar es nuestro 'mantra'. Especializarnos en riesgos específicos e incorporar tecnología, para seguir siendo el canal más elegido, tal como lo muestran las estadísticas de producción de la SSN.

Como amenaza, vemos el surgimiento de canales digitales directos que no cumplen con el debido asesoramiento al asegurado, o que incluso operan ilegalmente, sin las autorizaciones que prescribe la ley.

Y, finalmente, tenemos muchísimas oportunidades. Si podemos consolidar la profesionalización, la especialización, la incorporación de nuevas herramientas, tenemos todas las chances para acrecentar nuestra participación en el mercado y en la sociedad.



Horacio Lachman
Horacio Levy

Con
Patricio Dunckel
Sebastián Silva

TODO
RIESGO
en televisión
Usted sigue estando seguro

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

METRO

Viernes - 23:30 hs.

También puede vernos en www.todoriesgotv.com.ar



***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



ANDREA ALMARAZ

EN ESTA EDICIÓN, ENTREVISTAMOS
A ANDREA ALMARAZ, PAS DE TANDIL.

Revista Asegurando (RA): ¿En qué ciudad vive?
Andrea Almaraz (AA): En Tandil.

RA: ¿Qué es lo que más le gusta de la ciudad en la que vive?
AA: Sus sierras.

Ra: ¿Practica algún deporte?
AA: En este momento no. Solo caminata.

RA: ¿Con qué equipo de fútbol simpatiza?
AA: River, de herencia.

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

RA: ¿Qué aporta la experiencia a la vida?
AA: Conocimientos y habilidades.

RA: ¿Qué significa ser feliz?
AA: Estar en paz conmigo misma.

RA: ¿Cuál es el suceso de su niñez o adolescencia que más recuerda y por qué?
AA: Cuando cumplí 15 años, mi abuela Costa, me regalo, su único tesoro, su anillo de bodas.

RA: ¿Cuándo se inició en la actividad de PAS?
AA: En el año 1997, de cobradora.

RA: ¿Qué es lo peor de la elevada inflación?
AA: La desaparición de la clase media.

RA: ¿Qué opina del fraude en el seguro?
AA: Que está aumentando de forma considerable y habría que sancionar con más rigor, una vez probado.

RA: ¿Qué hay que hacer para incrementar la conciencia aseguradora?
AA: Educar a jóvenes.

RA: ¿Qué diferencia encuentra entre los productores jóvenes y aquellos más maduros, más experimentados, con varias décadas de experiencia?
AA: No creo en diferencias, solo distintas etapas y herramientas.

RA: ¿Cuál es su personaje histórico preferido (real, de la historia)?
AA: San Martín.

RA: ¿Cuál es su personaje de ficción preferido?
AA: La mujer maravilla.

RA: ¿Qué representa para Ud. la democracia?
AA: Expresión libre.

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

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

AA: No perder de vista lo realmente importante.

RA: ¿E-Mail o Whatsapp?

AA: Ambos. Más Whatsapp

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

AA: Bienestar y protección.

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

AA: Email y Whatsapp, diría reuniones virtuales también.

RA: ¿Cuál es su comida favorita?

AA: Sushi.

RA: ¿Cuál es el mejor plan para un día domingo?

AA: Pasarlo en familia. Toda completa.

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

AA: Muy digitalizado, mucha competencia desleal.



1897-2022

CUMPLIMOS
125 AÑOS
JUNTO A VOS
Y TU FAMILIA



WWW.LAEQUITATIVA.COM.AR



Nº de inscripción en SSN
044

Atención al asegurado
0800-666-8400

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





ULISES MOYANO

PAS Y CONTADOR PÚBLICO NACIONAL, SE ENTREGA
A LAS PREGUNTAS DE PERFILES.

Revista Asegurando (RA):

¿Cuál es su hobby o pasatiempo preferido?

Ulises Moyano (UM): Me gusta viajar, realizar actividades al aire libre principalmente en la montaña.

RA: ¿Qué libro nos puede recomendar?

UM: Pensar rápido, pensar despacio.

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

UM: Las que son flexibles y se van adaptando a cómo lo estamos disfrutando.

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

UM: Nápoles o Marsella.

RA: ¿Cómo imagina el futuro de la profesión de productor asesor de seguros?

UM: El PAS que no incorpore tecnología, que no se capacite adecuadamente y que no explore nuevos canales de comercialización limitará seriamente su producción.

RA: ¿Cuál es su personaje histórico preferido?

UM: Charles Darwin y Lao Tse.

RA: ¿Cuál es su personaje de ficción preferido?

UM: Niño de Cobre.

RA: ¿Qué representa para Ud. la democracia?

UM: La posibilidad de convivencia armónica entre la diversidad de pensamientos.

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

UM: La disyuntiva que presenta el querer dedicarle más tiempo a cada cliente versus la cantidad óptima de clientes que debería contactar.

RA: ¿Por qué es importante que el PAS se capacite?

UM: Considerando que los cambios son permanentes en la actividad, existe un riesgo cierto de quedar profesionalmente obsoleto.

RA: ¿Qué es para Ud. la Justicia?

UM: La entiendo como la acción moral que respeta y da a cada uno lo que corresponda.

RA: ¿Asado o pasta?

UM: Asado.

RA: ¿Facebook o Instagram?

UM: Twitter.

RA: ¿Un sinónimo de buen asesoramiento?

UM: Empatía.

RA: ¿Cuál es la fórmula del éxito?

UM: No existe como tal, pero probablemente quien es apasionado en lo que hace, resiliente y es constante en

su accionar alcance resultados exitosos.

RA: ¿En qué año inició su actividad como PAS?
UM: 2014.

RA: ¿Qué es lo que más le gusta de su profesión de PAS?
UM: La independencia.

RA: ¿Cuál es el daño que provoca la venta ilegal de seguros?
UM: Genera desprotección, visualiza la ausencia de institutos oficiales,

expone los principios de la sociedad.

RA: ¿A quién admira?
UM: Zuchovicki, Klisberg, Larralde, Favalaro y Francis Mallman.

RA: ¿Cuál superpoder desearía tener?
UM: La omnipresencia.

RA: ¿Qué cosa diría que lo caracteriza o sería muy suya?
UM: El servicio.

Nos une el mismo propósito.

Nos une el **compromiso** de siempre.

Grupo San Cristóbal

San Cristóbal Retiro

Asociart ART

San Cristóbal Seguros



TARJETA ROJA PARA EL BANCO

UN FALLO DEL FUERO COMERCIAL CONDENÓ AL BANCO BBVA POR LA “SUSPENSIÓN INTEMPESTIVA” DE LOS PRODUCTOS QUE TENÍA CONTRATADOS UN CLIENTE, LO QUE CAUSÓ LA DECLINACIÓN DE COBERTURA DEL SEGURO DE UNA MOTOCICLETA.

FUENTE: DIARIO JUDICIAL. Otra vez, un problema que vincula los seguros y los Bancos. En esta nota de Diario Judicial, vemos como una falta al deber de informar del Banco dejó sin protección al asegurado.

El Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Comercial N° 15, a cargo del juez Máximo Astorga, hizo parcialmente lugar a la demanda de un cliente contra el banco BBVA por los daños y perjuicios en virtud de la “suspensión intempestiva” de los productos que tenía contratados, lo que causó la declinación de cobertura del seguro de una motocicleta.

Según se desprende de la causa «**D., L. c/ Banco BBVA Argentina S.A. s/ Ordinario**», el cliente tenía dos cuentas, esto es, una abierta por su empleador como “Cuenta sueldo”, y la segunda, por estar cursando el colegio secundario. El hombre explicó que *“siempre le afirmaron que las cuentas eran gratuitas y bonificadas y destacó que mayormente, la caja de ahorro –cuenta sueldo- era la que siempre utilizaba”*.

El demandante tenía adherido un débito automático del seguro de su motocicleta, la cual fue sustraída.

Sin embargo, la aseguradora le informó mediante correo electrónico que no se harían cargo del siniestro en razón de que, al momento del hecho, no se encontraba asegurado ya que el Banco rechazó el pago que se encontraba adherido al débito automático en su tarjeta VISA.

Frente a tal situación, una asesora de la entidad le manifestó que le habían inhabilitado todas sus cuentas por falta de pago, sin previo aviso.

En este sentido, el demandante sostuvo que la tarjeta se encontraba bonificada desde que la misma fue abierta, «ha-

biéndose anoticiado de su onerosidad recién al momento del rechazo de la cobertura del siniestro».

El magistrado destacó que estaba en *«cabeza del proveedor quien debe aportar al proceso todos los elementos de prueba que obren en su poder»*, junto con la *«obligación que surgía del propio contrato referida al deber de informar con 60 días de anticipación cualquier modificación de las condiciones generales y particulares»*, lo que tampoco fue debidamente acreditado.

Para el juez, *«la falta de información por parte de la accionada, en contravención de lo normado por la ley consumeril, fue la causante de la generación de deuda en el mantenimiento de la cuenta corriente, la cual derivó en el bloqueo de la tarjeta de crédito y el consiguiente rechazo en el cobro de la prima del mes de mayo del seguro de la motocicleta de titularidad del actor»*, por lo cual concluyó que la entidad deberá pagar un resarcimiento que asciende los 300 mil pesos. *«En ese contexto, encuentro que el Banco, en tanto proveedor del servicio, se encontraba obligado a informar de forma clara y detalladamente cualquier cambio de las condiciones de contratación de la cuenta, de conformidad con lo previsto por la LDC: 4, de raigambre constitucional –CN:42- y ello radica en la desigualdad evidente que existe entre usuario y consumidor»*.

Para el juez, *«la falta de información por parte de la accionada, en contravención de lo normado por la ley consumeril, fue la causante de la generación de deuda en el mantenimiento de la cuenta corriente, la cual derivó en el bloqueo de la tarjeta de crédito y el consiguiente rechazo en el cobro de la prima del mes de mayo del seguro de la motocicleta de titularidad del actor»*, por lo cual concluyó que la entidad deberá pagar un resarcimiento que asciende los 300 mil pesos. ■



SELECCIÓN CÓMO TE QUIERO



SPONSOR OFICIAL DE LA
SELECCIÓN ARGENTINA



N° 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



SE GRADUÓ LA PRIMERA PAS DEL PROGRAMA DE BECAS DE RUS Y FAPASA

Días pasados, se recibió como Productora Asesora de Seguros (PAS) Diana Belén Aceredo, oriunda de Concepción del Uruguay, Entre Ríos, quien se convirtió en la primera becada graduada del Programa de Formación en Seguros impulsado por Río Uruguay Seguros (RUS) y la Federación de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de la Argentina (FAPASA).

Diana es una de las 25 personas becadas de este programa que comenzó en mayo de 2021 a raíz de un convenio entre RUS y FAPASA, cuyo fin es capacitar en seguros a mujeres y a diferentes colectivos sociales brindándoles las herramientas y conocimientos necesarios para insertarse laboralmente.

La iniciativa forma parte de las diferentes acciones que RUS realiza, en el marco de su estrategia de Seguros por la Equidad, junto a la Asociación de Mujeres en Seguros (AMES) y a Estacubierto.com a modo de generar inserción laboral, social y financiera a través de la industria aseguradora.

Quienes llevan adelante las capacitaciones del programa son profesionales de la Universidad Corporativa de Río Uruguay Seguros (U-RUS), de AMES y de FAPASA, que dictan las clases a través de una plataforma virtual abordando temáticas como la historia del seguro, su comercialización, difusión y otros contenidos afines.

Respecto a su experiencia, Diana contó: “¡Estoy super

feliz! Vivir esto fue una experiencia muy importante para mí y siempre tuve el apoyo de RUS y de la gente de mi entorno que me incentivaron a seguir y a terminar de cursar. Durante la capacitación me sentí bien, también pasé por diferentes emociones porque hacía mucho tiempo que no estudiaba y tenía que adaptarme a todo lo nuevo, como por ejemplo a la modalidad virtual. Haber aprobado me pone contenta y por supuesto que me seguiré formando.”

Cabe destacar que la reciente graduada como PAS integró un equipo que colaboró en el diseño del producto Salud Trans, una cobertura de salud ideada por RUS para personas transgénero que garantiza el goce de su salud integral.

Aceredo también formó parte del programa de capacitación para asistentes de seguros, un trabajo articulado entre RUS, la Dirección de Mujeres, Géneros y Diversidad de Concepción del Uruguay y la Oficina de Empleo de Concepción del Uruguay que cuenta con el respaldo del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación.

Estas acciones impulsadas y acompañadas por RUS junto a diferentes entidades, tienen el fin de democratizar y promover el acceso de los seguros a todas las personas, contribuyendo no solo a crear productos y servicios acordes a cada necesidad, sino también a generar inclusión laboral, social y educación financiera para mejorar su calidad de vida.



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

LA EVOLUCIÓN DE LAS PRIMAS CONTINÚA CON UN MAYOR DETERIORO CON RELACIÓN AL DESARROLLO DEL IPC

La Asociación Argentina de Compañías de Seguros, AACS, difundió un estudio de la producción de seguros del mercado, en base a la información publicada por la Superintendencia de Seguros de la Nación el día 19 de octubre de 2022.

En el mismo, la AACS resalta que «la evolución de las primas anuales a moneda corriente vuelve a ser inferior a la inflación».

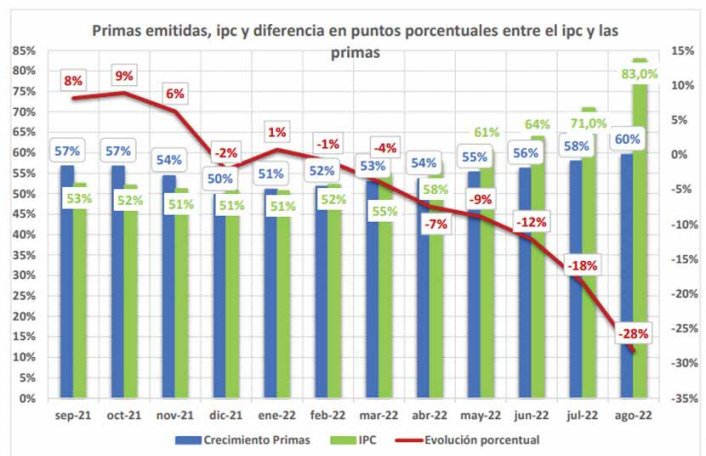
A continuación, las conclusiones del informe: La estimación de primas emitidas en agosto de 2022 alcanza los \$ 160.846 Millones y las primas acumuladas durante el período de doce meses es de \$ 1.528.047 millones.

La distribución acumulada de las mismas es la siguiente:

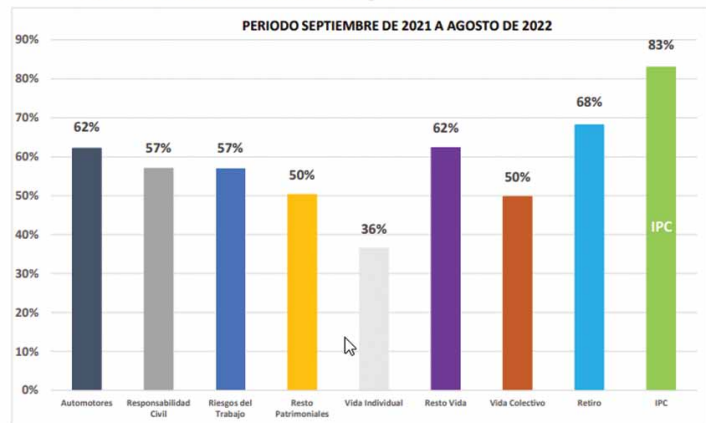
- Automotores 619.301 Millones**
- Trans. Público de Pasajeros 4.110 Millones**
- Responsabilidad Civil 30.368 Millones**
- Riesgos del Trabajo 330.866 Millones**
- Resto de ramos Patrimoniales 308.904 Millones**
- Vida Individual 52.574 Millones**
- Vida Colectivo 112.952 Millones**
- Resto de seguros de personas 48.787 Millones**
- Retiro 20.185 Millones.**

El Índice de Precios al Consumidor de los últimos doce meses en la República Argentina a Agosto de 2022 creció el 83,0 % y para la misma fecha las primas acumuladas durante el período septiembre 2021-agosto 2022 aumentó un 59,6%; que representan 23,4 puntos básicos por debajo y 28 % por debajo de la inflación. Si realizamos un análisis detallado, podemos ver que la evolución de las primas varía según el tipo de seguro. La mayoría de los ramos registra un crecimiento inferior a la inflación, con la excepción de los ramos transporte público de pasajeros, cuya prima crece más que la inflación.

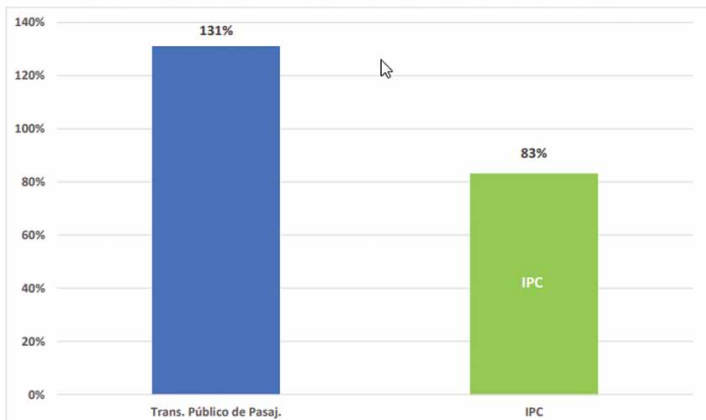
Evolución Interanual de las Primas acumuladas desde septiembre 2021 – agosto 2022 (MONEDA CORRIENTE)



Ramos con Evolución de Primas Acumuladas por debajo del IPC (12 meses acumulados)



Ramos con Evolución de Primas Acumuladas por encima del IPC (12 meses acumulados)



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

IRENE CAPUSSELLI ES LA NUEVA PRESIDENTA DE AVIRA

AVIRA, Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina, en conjunto con las 43 compañías que la integran, reunidas en su Asamblea Anual, eligieron por unanimidad a Irene Capusselli, Gerente General de Orígenes Seguros y Directora de Life Seguros de Personas y Patrimoniales, como Presidenta de la Cámara.

Contadora Pública egresada de la Universidad Nacional de Buenos Aires y con un Master en Business Administration de la Universidad Torcuato Di Tella, Capusselli se ha desempeñado en cargos Gerenciales en diversas compañías de seguros y empresas relacionadas a la industria financiera por más de 30 años.

“Asumo la presidencia de la Cámara con mucha emoción, agradecimiento a mis colegas por el reconocimiento que significa haberme asignado esta responsabilidad y un profundo compromiso. Mi trabajo se enfocará en seguir desarrollando el sector con vistas a un futuro desafiante, apuntando a incrementar la población cubierta



con productos de protección y ahorro y continuando las acciones de conciencia aseguradora que desde AVIRA se vienen realizando. Entendemos que los objetivos están vinculados a la actualización de las deducciones impositivas, la disponibilidad de mayor variedad de instrumentos de inversión y el ofrecimiento de nuevas y mejores coberturas para nuestros asegurados, entre otros.

Todos ellos resultan claves para lograr el crecimiento de nuestra industria en el mediano plazo. Para lograrlo traba-

jaremos estrechamente con las autoridades regulatorias representando a las compañías”, anticipó Capusselli en el acto de asunción de su cargo. La acompañarán: Fabián Hilsenrat (Binaria Seguros de Vida S.A.) y María Inés Guzzi (SMG Life Seguros de Vida S.A.) como Vicepresidente 1ro y Vicepresidenta 2da, respectivamente. La Secretaría será ejercida por Flavio Dogliolo (Galicia Seguros S.A.U.) y la prosecretaría por Mauricio Zanatta (Prudential Seguros S.A.). Gabriel Chaufan (BBVA Seguros Argentina S.A.) continúa en su cargo de Tesorero, mientras que Walter Buonamassa (Credicoop Cía. de Seguros de Retiro S.A.) se desempeñará como Protesorero.

Por su parte, las vocalías estarán integradas por Hernán Wagener (HSBC Seguros de Vida S.A.), Marcelo Castagna (Zurich International Life), Carlos Roca (Cardif Seguros S.A.), Rosana Techima (CNP Assurances Cía. De Seguros S.A.) y Diego Guaita (San Cristóbal Seguros de Retiro SA). La Dirección Ejecutiva de AVIRA continúa a cargo de Alejandro Massa.

“EL SEGURO VA A LA ESCUELA”: PARTICIPACIÓN DE LA SSN EN JORNADA DE CAPACITACIÓN DOCENTE

La SSN ofreció una capacitación sobre seguros a través del INFOD.

El día 26 de octubre y en el marco de la primera acción del proyecto “El Seguro va a la Escuela”, la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), participó de una Jornada de Capacitación Docente dictada a través del Instituto de Formación Do-

cente (INFOD), con el apoyo de la Dirección Nacional de Inclusión Financiera y Financiamiento Social y el Ministerio de Economía.

El objetivo de “El seguro va a la Escuela”, proyecto que integra el Programa de Cultura y Conciencia Aseguradora, es difundir contenidos y desarrollar actividades que tengan como

finalidad la educación en materia de seguros para los diferentes niveles de aprendizaje. En tal sentido, durante la jornada se desarrollaron diversos temas de educación financiera y se brindaron recursos didácticos respecto de cómo bajar esos contenidos al aula. La capacitación que se realizó bajo modalidad virtual, estuvo destinada a docentes de todos los niveles y

modalidades, así como a educadoras y educadores comunitarios.

Se propuso abordar la importancia del uso pedagógico didáctico de la economía y las finanzas, y su relación con el desarrollo del bienestar general de las personas.

Se contó con la participación del Banco Central de la República Argentina (BCRA); la Dirección Nacional de Inclusión Financiera y Financiamiento Social (DNIFyFS); la Comisión Nacional de Valores

(CNV) y la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN).

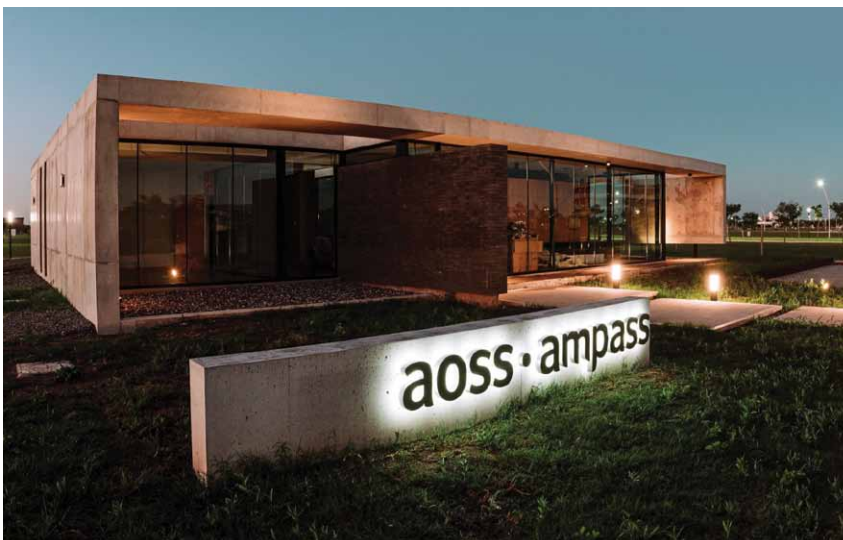
Particularmente, la SSN abordó la importancia de los seguros en la vida de las personas, su función social y solidaria, los derechos y responsabilidades de las partes, el rol y funciones del organismo y brindó recursos específicos y estrategias puntuales para tratar dichos temas en el aula.

Adicionalmente, la capacitación se completó con el abordaje a tópi-

cos tales como la promoción de la inclusión, la educación y la salud financiera de las personas, ahorro, inversiones y su impacto en el medio ambiente, entre otros. Todo ello, con el fin de promover el desarrollo de pensamiento crítico a la hora de tomar decisiones financieras.

Se espera que los docentes contribuyan a generar contenidos específicos en el aula con el objeto de transmitir los conocimientos adquiridos en esta oportunidad.

AOSS CELEBRÓ SU 57° ANIVERSARIO A TRAVÉS DE UN EVENTO VIRTUAL



El pasado 31 de octubre se realizó el evento en conmemoración del 57° aniversario de AOSS, la Asociación que nuclea a los Organizadores del Grupo Sancor Seguros, que fue transmitido desde la Sede Social que la entidad —que sigue siendo única en su tipo en el país— tiene en Sunchales, provincia de Santa Fe.

En la oportunidad se contó con la participación del Presidente de

AOSS, Manuel Fregona, junto al Vicepresidente, el Secretario y el Secretario de Actas, quienes estuvieron acompañados por el Presidente de la colega AMPASS (Asociación Mutual de Productores Asesores de Sancor Seguros), el Presidente del ConPres (Consejo de Expresidentes de AOSS y AMPASS) y el Presidente, el CEO y el Director de RRPP y Servicios al Productor Asesor de Seguros del Grupo Sancor Seguros.

La ocasión fue propicia para abordar las principales tendencias del mercado y los objetivos de AOSS de aquí en adelante. También se presentó el detalle, a nivel estratégico, de los dos pilares principales del nuevo rol de AOSS, el cambio en la industria, el acompañamiento a los Organizadores en este escenario y el apoyo del Grupo Sancor Seguros a esta iniciativa.

Como parte del evento, la disertante española Mónica Mendoza brindó una charla sobre motivación y ventas. Se trata de una de las conferenciantes más solicitadas en temas de estrategia comercial, inteligencia emocional y ventas y fue incluida en el libro “TOP 100 SPEAKERS”, según la prestigiosa agencia de speakers Thinking Heads, con lo cual constituyó una experiencia enriquecedora para todos los participantes.

Quienes deseen conocer más detalles del evento, pueden visitar el canal de YouTube de la Asociación de Organizadores de Sancor Seguros.

MARCOS URARTE: “LA MEJOR FORMA DE PREDECIR EL FUTURO ES INVENTARLO, GESTIONANDO Y PENSANDO CÓMO ENFRENTAR POSIBLES SITUACIONES”



El lunes 12 de septiembre e invitado por Río Uruguay Seguros (RUS) en el marco de las actividades de la Universidad Corporativa (U-RUS), Marcos Urarte, reconocido geopolítico de referencia mundial, participó como orador de la Conferencia Magistral: “La Era del Desorden” que fue destinada al capital humano de la empresa, productoras y productores de seguros e invitados especiales.

La charla, que tuvo un formato híbrido (presencial y por streaming), se realizó con el propósito de reflexionar sobre los cambios a nivel mundial durante los últimos 160 años, el impacto en diferentes ámbitos, sobre todo el empresarial, la capacidad de adaptación de las organizaciones y cómo éstas deben prepararse para el futuro.

Si bien la jornada estuvo a cargo de Urarte, contó además, con la presencia de Pasqual Llongueras, director general de la Alianza del Seguro y presidente de la consultora internacional Génesis Latam; y de Juan Car-

los Lucio Godoy, presidente ejecutivo de Río Uruguay Seguros, quienes fueron los responsables de las palabras de apertura.

Respecto a la temática y referenciando la transformación digital de RUS, Juan Carlos Lucio Godoy, expresó: *“Nosotros buscamos diferenciarnos y trabajamos intensamente para llegar a la digitalización y lo logramos. En esa búsqueda de diferenciación está la reputación y eso es algo que en los mercados vale mucho. No se trata solamente de la plata, los fierros o la tecnología, sino fundamentalmente del pensamiento y la estrategia, en definitiva, del colectivo intelectual que está conduciendo la organización y avanzamos bastante en ese sentido. Para hacer los cambios hay que prepararse y eso se logra estudiando. Hay que hacer del cambio una cultura permanente y transmitir ese pensamiento constantemente.”*

En esa misma línea, Pasqual Llongueras afirmó: *“No podemos entender el futuro sin haber interpretado*

el presente conociendo de dónde venimos. Es importante entender qué hemos hecho y qué han hecho otros para saber realmente qué impactos puede tener en el futuro. Esta charla, ‘La Era del Desorden’, nos sirve para pensar en cuáles son los aprendizajes que tenemos que tener para poder proyectar el presente hacia el futuro y cuáles son los posibles horizontes.”

Por su parte, el orador Marcos Urarte, remarcó la importancia de la visión de las empresas hacia el futuro e insistió en que las mismas no tienen que pensar sólo en “sobrevivir” sino en trabajar para perdurar en el tiempo. *“Es imprescindible que las empresas cuenten con dos planes de acción: uno a corto plazo y otro a medio y largo plazo.”*

El plan de acción a corto plazo tiene que tener un enfoque defensivo, es decir, de abordaje de las gestiones diarias; mientras que el plan de acción a medio y largo plazo tiene que tener un enfoque prospectivo y proactivo, es decir de gestión hacia el futuro y de preparación para el mismo.

Asimismo, Urarte señaló que *“la mejor forma de predecir el futuro es inventarlo, gestionando y pensando cómo enfrentar posibles situaciones” y que para ello “analizar el pasado y el presente de la empresa es clave para proyectar ese presente al futuro”.*

A esto, Urarte lo llama *“proyectiva estratégica” que consiste en “proyectar el presente al futuro identifican-*

do los puntos fuertes de la empresa para potenciarlos poniendo al cliente como centro de todas las decisiones.”

Cabe destacar que al finalizar la conferencia, tanto Urarte como Llongueras recibieron unos presentes por

parte de RUS en agradecimiento por su participación y aporte intelectual a la compañía.

AOSS CELEBRÓ SU ASAMBLEA ANUAL Y RENOVÓ SUS AUTORIDADES



En la ciudad de Mendoza y con la participación de las principales autoridades del Grupo Sancor Seguros, la Asociación de Organizadores de Sancor Seguros (AOSS) celebró su Asamblea Anual Ordinaria. En el marco de este acontecimiento, se procedió a la renovación de autoridades para el ejercicio 2022-2023, quedando la Comisión Directiva compuesta de la siguiente manera:

Comisión Directiva AOSS | Ejercicio 2022-2023

Presidente: Manuel Fregona

Vicepresidente: Lucas Montini

Tesorero: Ángel Calicchia

Secretario: Marcelo Chialvo

Secretario de Actas: Horacio Coppetti

Vocales titulares:

Ramón Aquino

Fabián Puntín

Jorge Elías

Gonzalo Casas

Pablo Piotrowsky

Alejandro Pastorino

Vocales suplentes:

Alejandro Bianchi

Darío Subat

Mónica Medei

Lucas Grillo

Jorge Pennesi

Ángel Edgardo Calicchia

Mauricio Poldrugach

Síndico Titular: Julio Chiacchiarini

Síndico Suplente: Martín Fernández

Coordinador General: Diego Sales

El flamante Presidente, Manuel Fregona, manifestó: *“Esta nueva Comisión Directiva asume el desafío de potenciar la participación plural y la integración intergeneracional con los jóvenes y las mujeres de nuestra Asociación, así como de alcanzar nuevas metas orientadas al desarrollo de nuestra querida entidad, siempre con el espíritu de mejora continua que nos caracteriza”.*

Estar cerca es que sepan que siempre estás para dar una mano.



Escaneá el código QR y descargá la app.



LAS CÁMARAS DEL SECTOR CELEBRARON EL DÍA DEL SEGURO



En una nueva celebración del Día del Seguro, las Cámaras del sector compartieron un almuerzo con las autoridades.

Participaron del encuentro Natalia Capurso, Subsecretaria de Servicios Financieros; Víctor Fuentes Castillo, Director Nacional de Mercado

de Capitales y Seguros; Adriana Guida, Superintendente de Seguros de la Nación; Ana Durañoña, Gerente de Coordinación General SSN y las autoridades de las Cámaras: María Inés Guzzi y Alejandro Massa por AVIRA; Luis Ferro, por ADIRA; Gonzalo Santos Mendiola y Gustavo Trías por AACCS; Mara

Bettioli y Guillermo Mitchell por UART; Alfredo González Moledo y Mónica Spadavecchia por AAMCS y Eduardo Felizia y Daniel Salazar, por ADEAA.

En un encuentro distendido se conversó sobre los temas que hacen al interés del mercado asegurador.

EL PATENTAMIENTO DE AUTOS AUMENTÓ 19,2% EN DOCE MESES, PERO RETROCEDIÓ EN AGOSTO

Según datos del Informe sobre patentamientos en el mercado argentino, correspondiente a agosto 2022 de SIOMAA S.A.

Durante los primeros 8 meses de 2021 se patentaron 275.393 unidades. Entre enero y agosto (inclusive) de 2022, se registraron 283.489 altas. Ello significa un alza de 2,9%. Pero en agosto cambió la tendencia. En medio del conflicto por los neumáticos y las restricciones a importaciones, el mercado automotriz muy dependiente de lo que pasa o no pasa por la aduana,

empieza a tener altibajos que enturbian el proceso de recuperación que se observaba. En agosto de este año se registraron 37.882 patentamientos de unidades 0km en la Argentina.

Esta cifra representa -2.6% respecto a julio 2022 y +19,2% respecto a agosto 2021. Otro dato interesante que surge del informe de SIOMMA es la participación de los autos nacionales respecto del total. Desde mediados de 2021, se invirtió la tendencia y comenzaron a patentarse mayor cantidad de vehículos de producción

nacional que de importados. Es otro efecto de la restricción a las importaciones, impuesta en gran parte por el Gobierno Nacional pero también por la fluctuación de oferta y demanda internacional.

El efecto positivo de un mayor porcentaje de producción nacional, que implica mayor creación de valor agregado local, solo será efectivo si se retoma la recuperación.

Por eso, observar lo que suceda en los meses que vienen será determinante.

EVALÚAN ENCUADRAR A LAS PREPAGAS EN SEGUROS

El Decreto 742/2022 creó una Comisión Técnica en el ámbito de la JEFATURA DE GABINETE DE MINISTROS con el fin de que analice, evalúe y emita un dictamen técnico sobre la factibilidad de encuadrar a las Entidades de Medicina Prepaga dentro de la actividad aseguradora regulada por la Ley N° 20.091 y sus modificaciones, especialmente en lo

que hace a los requisitos de solvencia del sistema y a su control.

La Comisión Técnica estará integrada por un o una representante a designar por el o la titular de cada uno de los siguientes organismos: **Ministerio de Salud, Ministerio de Economía, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Superintenden-**

cia de Servicios de Salud y Superintendencia de Seguros de la Nación.

La Coordinación de la Comisión Técnica estará a cargo de la **Jefatura de Gabinete de Ministros.**

La Comisión Técnica tiene un plazo de 90 días para elaborar un informe.

PREVENCIÓN ART IMPLEMENTÓ, JUNTO A LA EMPRESA PRODEMAN SA, UN EXITOSO PROGRAMA INTEGRAL DE PREVENCIÓN DE ACCIDENTES DE TRÁNSITO.

Prevención ART implementó, junto a la empresa ProdeMan SA, un exitoso programa integral de prevención de accidentes de tránsito.

Desde hace varios años, la Aseguradora viene trabajando en programas de prevención de riesgos para abordar situaciones que son comunes a varias actividades productivas y tienen una importante incidencia en la cantidad y gravedad de accidentes de trabajo, como por ejemplo, los incidentes viales.

En esta oportunidad, en conjunto con ProdeMan S.A., la más importante procesadora de maní del país y productora del reconocido Maní King, se realizó un trabajo integral de diagnóstico y abordaje del problema de la circulación vial tanto dentro como fuera del establecimiento.

La empresa, que se encuentra a la vera de la Ruta Nacional 158 (relevante por formar parte del corredor Mercosur – Chile), ha tenido un importante crecimiento productivo y en la cantidad de trabajadores empleados, incrementándose la circulación de

vehículos y personas, con los riesgos que esto trae aparejado.

Prevención ART, de manera proactiva, acordó con la empresa poner a su disposición un asesor vial para elaborar en conjunto un plan integral que ordene el flujo de tránsito desde y hacia la empresa; se adecue la infraestructura y la señalización del lugar y se complemente con capacitación en seguridad vial a trabajadores y proveedores.



“El éxito de esta implementación se debe al trabajo en equipo, a la buena predisposición de la empresa que ve, sin dudas, a la asignación de recursos para la prevención de riesgos como una inversión que mejora la eficiencia laboral y el bienestar de sus empleados”, destacó Mauricio Cattaneo, gerente de Seguridad y Salud Ocupacional de Prevención ART.

Como testimonio de este trabajo, la aseguradora realizó una filmación en el establecimiento de General Cabrera, con el fin de recoger las acciones realizadas y las impresiones de los involucrados en este proceso.

CREAN COMITÉ DE SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN EN LA SSN

La SSN creó el Comité de Seguridad de la Información, mediante la RESOL-2022-677-APN-SSN#MEC

Lo destacado: **Artículo 1°.-** *Créase en el ámbito de la Gerencia de Coordinación General el **Comité de Seguridad de la Información de la Superintendencia de Seguros de la Nación.***

Artículo 2°.- *El **Comité de Seguridad de la Información** creado por el Artículo 1° del presente acto estará integrado por los/las Titulares de las Gerencias de Coordinación General, de Asuntos Institucionales y Relaciones Internacionales, de Asuntos Jurídicos, Técnica y Normativa, de Autorizaciones y Registros, de Evaluación, Administrativa, de Prevención y Control del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo, de Inspección, de Estudios y Estadísticas, de Liquidaciones de Entidades Controladas y de la Subgerencia de Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones, quienes desempeñarán su tarea con carácter “ad honorem”.*

La Presidencia del **Comité de Segu-**

ridad de la Información será ejercida por el/la Titular de la Gerencia de Coordinación General y su Coordinación por el/la Titular de la Subgerencia de Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones.

Funciones: **Artículo 3°.-** *Son funciones del **Comité de Seguridad de la Información:***

- 1) *Planificar, monitorear y evaluar las medidas relativas a la seguridad de los sistemas de información del Organismo.*
- 2) *Proponer a la máxima autoridad del Organismo para su aprobación la Política de Seguridad de la Información, sus modificatorias y documentos derivados.*
- 3) *Tomar conocimiento y supervisar la investigación y monitoreo de los incidentes relativos a la seguridad de la información.*
- 4) *Acordar y proponer programas, proyectos y metodologías relativas a la seguridad de la información.*
- 5) *Promover la difusión y apoyo a la seguridad de la información dentro del*

Organismo.

También se aprobó el “**Plan de Seguridad de la Información**” de la **Superintendencia de Seguros de la Nación**, que puede consultar aquí.

Anexo IF-2022-87934528-APN-GCG#SSN.

Todo surge con la Decisión Administrativa N° 641 de fecha 25 de junio de 2021 que aprobó los “**requisitos mínimos de seguridad de la información para los Organismos del sector público nacional**” que son aplicables a todas las entidades y jurisdicciones comprendidas en el inciso a) del Artículo 8° de la Ley N° 24.156. Que, conforme lo establece el artículo 3° de la Decisión mencionada, las referidas entidades y jurisdicciones del Sector Público Nacional deben aprobar sus Planes de Seguridad, estableciendo los plazos en que se dará cumplimiento con los lineamientos básicos en materia de seguridad de la información.

EL SEGURO Y LA PREVENCIÓN

Martes de 17 a 18 horas

Radio Cultura FM 97.9 Mhz 

Toda la información del mercado asegurador y reasegurador

 El Seguro y la Prevención
  @Elseguroylaprevencion



VEHÍCULOS ASEGURADOS CRECIERON 9%

Según datos de la Circular 101334223, sobre Vehículos Expuestos a Riesgo publicada por la SSN, la cantidad de vehículos asegurados se incrementó 8,8% entre junio 2022 y junio 2021. Al 30 de junio 2022 habría

un total de 14.482.649 vehículos asegurados. Automóviles: 7.832.874. (creció 6.3%). Pickup A: 1.669.476 (aumentó 8.1%). Pickup B: 1.149.452 (avanzó 9.6%). Motos: 2.328.160. (creció 19.9%).

Categoría	Descripción	Var. %	2022-1	2021-1	2020-1	2019-1	2018-1
TOTAL		7,2	14.047.302	13.106.744	13.390.909	13.107.511	12.135.005
Automóviles	automóviles	4,8	7.654.321	7.301.256	7.521.822	7.404.497	6.968.288
Pick up A	camionetas rurales breaks jeeps hasta cuatro cilindros pick up A	7,5	1.632.393	1.518.771	1.534.919	1.500.314	1.316.764
	jeeps más de cuatro cilindros pick up B casas rodantes con propulsión propia						
Pick up B		9,1	1.119.689	1.026.537	1.040.391	984.611	940.081
Motos	motos (todo tipo)	14,0	2.158.502	1.893.082	1.817.282	1.786.202	1.550.112
Camiones	camiones semitracción	2,7	441.975	430.461	442.099	457.593	420.337
Máquinas rurales	tractores máquinas rurales acoplados para trabajos rurales	12,5	337.209	299.654	323.000	295.018	292.049
	acoplados						
Acoplados	furgones semirremolques	3,7	294.911	284.458	300.235	263.362	238.941
Remolcados	casas rodante sin propulsión propia tráiler bantam	24,4	208.641	167.720	184.025	180.577	179.002
Taxis	taxis	5,2	67.283	63.987	77.974	90.370	75.267
Remises	remises	18,2	46.461	39.300	55.333	53.933	66.444
M1	vehículos para transporte de pasajeros, que no contenga más de ocho (8) asientos además del asiento del conductor y que cargado no exceda de un peso máximo de tres mil quinientos kilogramos (3.500 Kg.)	3,0	21.104	20.493	25.477	24.563	25.087
M2	vehículos para transporte de pasajeros con más de ocho (8) asientos excluyendo el asiento del conductor, y que no exceda el peso máximo de cinco mil kilogramos (5.000Kg.)	9,6	30.079	27.438	32.611	31.087	27.078
M3	vehículos para transporte de pasajeros con más de ocho (8) asientos excluyendo el asiento del conductor, y que tenga un peso mayor a los cinco mil kilogramos (5.000Kg.)	3,4	34.734	33.587	35.740	35.384	35.555

SANCOR SEGUROS PRESENTÓ SU IMPONENTE EDIFICIO DE OFICINAS EN MENDOZA



Con un avance de obra del 80 %, el pasado 22 de septiembre SANCOR SEGUROS presentó en sociedad su flamante edificio ubicado en Luján de Cuyo (Mendoza), donde próximamente concentrará su operación regional. Compuesto de una planta baja y cuatro pisos, se posiciona como el edificio corporativo más importante del oeste argentino por su gran escala, exigente arquitectura, alta tecnología y ubicación estratégica, ofreciendo alta performance, vistas únicas y acceso directo a la naturaleza.

Se trata de una estructura de 18.000 m² construidos y con capacidad para 1.200 puestos de trabajo que la aseguradora está llevando adelante en sociedad con Grupo Presidente, uno de los desarrolladores más grandes y con mayor trayectoria del oeste argentino. El proyecto forma parte de un desarrollo inmobiliario en Palmares Valley que a futuro incluirá un sector residencial y otro gastronómico, comercial y de servicios, conformando así un ecosistema pensado para dar respuesta a las actuales demandas de calidad de vida y trabajo.

El evento de presentación en sociedad del edificio (cuyo final de obra

está previsto para marzo de 2023), considerado un verdadero hito para Mendoza y la región -así como para la propia Aseguradora-, contó con la presencia del Gobernador de Mendoza, Rodolfo Suárez y del Intendente de Luján de Cuyo, Sebastián Bragagnolo, junto a las principales autoridades de las entidades anfitrionas.

“Quiero felicitar a SANCOR SEGUROS y a Presidente, por ser dos entidades muy serias que apuestan por Mendoza. También, felicitarlos por la cantidad de empleos que están generando con este proyecto. Esto es muy importante porque son empresas que dan certidumbre al país”, destacó el gobernador provincial.

Por su parte, el titular de la Municipalidad de Luján de Cuyo, Sebastián Bragagnolo, resaltó con gran orgullo: “Para nosotros es un honor que hayan elegido invertir en nuestro departamento y un placer que la sede regional del Grupo Sancor Seguros, que históricamente estuvo en la ciudad de Mendoza, ahora esté en Luján, que en los últimos dos años ha recibido la misma inversión privada que otros 11 departamentos de la provincia”.

Julián Groissman, Vicepresidente Ejecutivo del Grupo Presidente, puso en valor el proyecto que lidera junto con SANCOR SEGUROS y subrayó: “El proyecto Avatar va a cambiar no solo la forma de trabajar y del talento que va a concentrar, sino que además va a ayudar a diversificar la matriz productiva de Mendoza a través de más inversiones”.

Oportunamente, el Presidente del Grupo Sancor Seguros, Alfredo Panella, afirmó: “A esta tierra nos une un vínculo de más de 65 años. Inicialmente, decidimos apostar a Mendoza mediante la apertura de nuestra Sede en 1956. Con el tiempo fuimos creciendo y sumamos Oficinas Comerciales en San Rafael, San Juan y San Luis; y en cada uno de esos lugares, nuestras distintas empresas tienen el soporte necesario para cumplir con toda nuestra gente. De esta manera, renovamos nuestro vínculo con esta querida provincia y con toda la región, comprometiéndonos a brindar soluciones innovadoras y adaptadas a las necesidades de cada persona y de las actividades productivas de la zona”.

Tras finalizar las palabras alusivas, Lu-

cas Montini y José María Loughlin, presidentes de AOSS (Asociación de Organizadores de Sancor Seguros) y AMPASS (Asociación Mutual de Productores Asesores de Sancor Seguros), respectivamente, entregaron como

presente a SANCOR SEGUROS una pintura del artista santafesino Gustavo Cuello.

Además, el Grupo Sancor Seguros hizo efectiva una importante donación

al Banco de Alimentos de Mendoza, monto que fue recibido por el Presidente de la entidad, Daniel Ortiz y el Vicepresidente, Enrique Sampedro, quienes manifestaron su profundo agradecimiento.

CONFERENCIA INTERNACIONAL SOBRE SEGUROS INCLUSIVOS



Entre los días 19 y 21 de septiembre de 2022 en la ciudad de Frankfurt, Alemania, se llevó adelante la Conferencia Internacional de Seguros Inclusivos y clausura del tercer laboratorio del cual la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) fue parte.

Representantes del equipo Argentino fueron invitados por Access to Insurance Initiative (A2ii) a participar como ganadores del II Laboratorio con el proyecto “Mujeres y Seguros”, a exponer los principales resultados de la Campaña de promoción de conciencia aseguradora #MejorconSeguros.

El proyecto “Mujeres y Seguros” tiene como finalidad expandir el mer-

cado mediante la creación y adecuación de productos que respondan a las necesidades específicas de la mujer, como así también el desarrollo de canales más simples y efectivos de comercialización.

Por otra parte, la campaña #MejorconSeguros está focalizada en generar una mayor conciencia aseguradora en nuestro país de una forma completamente innovadora. Los avances y resultados de las primeras etapas de su implementación fueron presentados ante los miembros del comité de implementación de la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS) y la Secretaría de A2ii.

Durante las sesiones y guiados por

los expertos internacionales, los miembros de los 12 países participantes compartieron sus principales logros y experiencias de trabajo bajo metodologías innovadoras como así también la visión y desafíos de cada proyecto.

Concluyeron en la importancia del trabajo colaborativo entre el sector público-privado para la consecución de objetivos comunes focalizados en la resiliencia y en la búsqueda de un mercado más justo e inclusivo.

«Queremos ayudar a los supervisores de seguros a cumplir con su mandato y misión en el desarrollo del mercado y ayudar al sector a alcanzar todo su potencial para construir la resiliencia de los más necesitados.»

Por Ing. Pablo Rodríguez Romeo, Perito Informático Forense, especialista en Seguridad.

¿CÓMO EVITAR LOS HACKEOS A LA CUENTA DE WHATSAPP?

En el último tiempo, se ha hecho muy común escuchar de hackeos a cuentas de WhatsApp. Y la pregunta es: ¿para qué? La respuesta es rápida: para lucrar con ella, ¿y cómo? Haciéndose pasar por nosotros, engañar a nuestros contactos y pedir dinero en nuestro nombre.

Podemos hablar de phishing, estafas virtuales o en persona, engaños y tanto más. Pero en todos los casos, la mecánica detrás es siempre la misma. Resultar ser familiares, amigables, ganar nuestra confianza y “hacer picar” a alguno de nuestros contactos. Y para esto es fundamental el factor tiempo. Aquí se trata de ser lo más rápidos posible, justamente para no darnos cuenta del engaño en el que estamos cayendo.

No dejamos de sorprendernos de la astucia de los ciberdelincuentes para robar datos, información sensible, dinero, y todo lo que se les ponga por delante. Y cada día tenemos que ser más concientes de los riesgos a los que nos exponemos con nuestros dispositivos,

internet y las redes sociales. No me canso de decir que en esto la clave es “desconfiar”, dudar, tomarnos tiempo para analizar lo que recibimos o por donde estamos navegando. No ejecutar todo y ya, ni responder al instante cuando los contactos no son familiares. Insisto nuevamente, “desconfiar”.

Las formas en las que pueden tomar control de nuestras cuentas son varias, y es útil repararlas para no caer en ellas.

Una manera es infectar o intervenir de manera remota el dispositivo con malware. Una vez que están dentro, pueden acceder a WhatsApp y a todas las aplicaciones que tengamos y tomar el control del mismo, haciendo lo que quieren con nuestra información. Incluso, hacerse pasar por nosotros, robar información personal, datos del dispositivo, engañar a nuestros contactos, y tanto más.

Generalmente, una técnica muy usada es descargar un virus que fue enviado por WhatsApp. Llega un

mensaje o enlace que nos resulta familiar, genera nuestra confianza, y damos click. De esta manera, acceden a nuestra cuenta. Pero, hasta aquí, todo se trata de vulnerar la aplicación.

Existen otras opciones como la suplantación de identidad, que es hacerse pasar por nosotros y engañar a nuestros contactos. Descargan nuestra foto de contacto en un teléfono nuevo, copian nuestro estado de WhatsApp, dejan todo igual a lo que tenemos en nuestra cuenta y se hacen pasar por nosotros, hablan en nuestro nombre.

Pero también, muy frecuente en estos días, es robar nuestra línea telefónica o códigos de seguridad. Al descargar la aplicación en un teléfono nuevo, registran nuestro número de teléfono, nos solicitan el código de registro haciéndose pasar por equipos de seguridad de WhatsApp o envían links en donde lo hacen, y la cuenta ya queda registrada en el teléfono de delincuente con acceso completo a la misma.

SI YA CAÍMOS EN LA TRAMPA Y ROBARON NUESTRA CUENTA ES IMPORTANTE QUE DE MANERA INMEDIATA AVISEMOS A NUESTROS CONTACTOS PARA QUE EL DAÑO QUE HAGAN EN NUESTRO NOMBRE SEA EL MENOR POSIBLE.

Entonces, ahora la pregunta es ¿cómo evitamos que todo esto suceda?

Tal como dije al comienzo, lo primero que deberíamos hacer ante un contacto o mensaje sospechoso, o incluso un mal funcionamiento de la aplicación, es “desconfiar”. Estar atentos a todo lo que nos llega y no contestar o ejecutar un link / archivo de inmediato. Esto es lo que en principio nos permitirá evitar un gran dolor de cabeza.

Si nos contactan desde un número que no tenemos registrado, notamos un cambio de actitud de un contacto que nos es familiar, si nos escriben desde un banco o desde el servicio de seguridad de WhatsApp; todo esto podría encuadrarse en un contacto sospechoso, más aun si nos piden que ejecutemos una acción con rapidez. Ante todo esto, es preferible desconfiar y no responder.

Por otro lado, tal como sucede en los casos de phishing, aquí también hay que prestar especial atención a los archivos que nos mandan, enlaces que nos comparten, redireccionamientos a sitios webs sospechosos o que nos solicitan datos personales como DNI, claves bancarias, números de tarjetas de crédito, etc. Como siempre digo, una entidad bancaria o con la que operemos no pide estos datos sensibles por WhatsApp, mail o teléfono. En una situación como ésta, hay que contactarse con la entidad y consultar.

Otra medida que aumenta la seguridad de nuestra cuenta es activar la verificación en 2 pasos. Y esto es útil porque si se vuelve a registrar la cuenta de WhatsApp en otro dispositivo van a necesitar una contraseña de acceso que necesariamente nos van a tener que solicitar. Si nos sucediera, estaríamos ante la certeza

de que nos están queriendo robar la cuenta. Reportar este tipo de situaciones al proveedor del servicio siempre es bueno para que tomen conocimiento de lo que está ocurriendo y lancen alertas al respecto.

Ahora bien, si ya caímos en la trampa y robaron nuestra cuenta es importante que de manera inmediata avisemos a nuestros contactos para que el daño que hagan en nuestro nombre sea el menor posible.

Estar alertas, desconfiar y tomarse tiempo para analizar lo que nos llega y en todo caso NO responder, es clave para evitar caer en estas trampas. Conocer los riesgos a los que nos exponemos y ser conscientes del uso que hacemos de internet y los dispositivos, a la larga, son las herramientas más efectivas que tenemos a nuestro alcance para combatir el ciberdelito. ■

El valor de protegerte

0800-777-7070

www.cooperacionseguros.com.ar

COOPERACION SEGUROS

f in y @ t



FALLOS JUDICIALES COMENTADOS PARA SER COMENTADOS

A BUEN ENTENDEDOR POCAS PALABRAS BASTAN

En esta entrega hemos querido analizar fragmentos no muy extensos de fallos judiciales, pero obteniendo de ellos interesantes conclusiones sobre los principios de la actividad aseguradora y, ¡atentos!, de la actividad de los PAS. Aclaro que lo de “no muy extensos” se refiere especialmente a fallos judiciales que, un poco para contemplar debidamente todos los planteos formulados y otro poco por hábito y gusto, suelen desarrollar largos parlamentos.

DEFENSA DEL CONSUMIDOR: MULTA PUNITIVA: PROCEDENCIA. SEGURO COLECTIVO. CELULARES MÓVILES DE ALTA GAMA. SEGURO CONTRA ROBO Y HURTO. RECHAZO INJUSTIFICADO DE LA REPOSICIÓN DEL EQUIPO.

1 - Corresponde aplicar una multa de daño punitivo a una empresa proveedora de servicios de telefonía celular y vendedora de equipos móviles, toda vez que pues el actor adquirió un teléfono celular de alta gama y, para resguardarse de los padecimientos y perjuicios económicos que conllevan el robo del equipo, decidió aceptar la contratación de un seguro ofrecido por la demandada, cuya prima mensual abonó. Posteriormente el accionante sufrió el robo de su teléfono móvil y, hasta la actualidad y a pesar de las múltiples comunicaciones telefónicas y de veces que se apersonó en las oficinas administrativas, no logró que la accionada repusiera el teléfono celular.

2 - Se encuentra comprobado también, que el incumplimiento de la demandada no configuró una situación aislada, sino que se fundó en una práctica comercial abu-

siva: incentiva a los consumidores a contratar un seguro colectivo -cuya existencia cierta, además, no fue acreditada en estos autos- y luego niega la reposición del celular robado basándose en una política de diferenciación de stock -por un lado, las tenencias destinadas a la venta y por otro, las utilizadas para la reposición-.

De este modo, a su sola voluntad, la accionada se coloca en una situación donde no puede cumplir las prestaciones debidas al consumidor implica un abuso del poder de negociación del proveedor en perjuicio del equilibrio contractual. Así, se encuentra acreditada la existencia de un grave incumplimiento, que vulneró no solo los derechos contractuales del actor, sino sus derechos constitucionales a obtener información adecuada y veraz, a un trato digno y equitativo y a la protección de intereses económicos.

3 - Además, en atención a la política de diferenciación de stock es dable pensar que la vulneración de derechos trasciende lo acontecido en el caso y tiene efectos colectivos. En efecto, esa práctica aparejó beneficios económicos para la demandada puesto que, desde una perspectiva comercial, le era más redituable destinar los equipos para la venta que asignarlos a la reposición.

4 - Por otro lado, la conducta de la demandada, frente a los reiterados reclamos extrajudiciales realizados por el consumidor y ante la promoción de la presente demanda, revela una total desaprensión por los derechos del actor. Aun cuando entre sus actividades principales se encuentra la venta de equipos celulares, no acreditó haber puesto a disposición del cliente siquiera un equipo de la gama asegurada, cuando fue corroborado que tenía equipos de esa especie disponibles para la venta.

5 - Para más, las trabas existentes en el acceso a la justi-



cia, sumado al costo en términos de tiempo, tornan poco probable que los consumidores reclamen en este tipo de situaciones, lo cual conlleva que para los proveedores que tienen este comportamiento sea más ventajoso en términos de costo-beneficio mantener ese comportamiento antijurídico que hacer lo correcto.

Ello también persuade sobre la necesaria aplicación de una multa por daños punitivos, para poder modificar esta ecuación económica que estimula el comportamiento aquí reprochado.

Por esas razones, corresponde aplicar una sanción a la demandada en los términos de la Ley de Defensa del Consumidor, art. 52 bis.

Vásquez - Ballerini. 20015/18.- Koltun Sergio David c/ Telecom Argentina S.A. S/ Ordinario. Fecha 16/05/22 . Cámara Comercial: B. Ley 24240: 52 bis.

Comentario.

1 - Este fragmento no es tan breve. Pero es que tiene mucho jugo para sacarle. Porque, más allá del conflicto por el robo de un teléfono celular, vamos a encontrar muchos temas (más bien problemas) que se repiten en infinidad de contrataciones de tipo masivo. Contrataciones que, aunque se titulan de Seguro, suelen esconder una forma solapada de generar un sobreprecio del objeto del mismo, sin ningún beneficio para el Asegurado (?).

La descripción que hace la sentencia nos muestra que esas contrataciones masivas, cuando están hechas con ese enfoque, generan incumplimientos también masivos, en parte por la indiferencia con que tramitan los reclamos y en parte porque evalúan que los costos y complicaciones de una acción judicial va a desalentar a los clientes defraudados. Estarían aplicando la famosa Ley de los Grandes números, pero no en el sano ejercicio asegurador, sino pensando en sus ganancias.

2 - Otro tema curioso: cualquier persona pensaría razonablemente que, si la empresa telefónica vende sus aparatos con seguro, ante el reclamo giraría la cuestión al

asegurador o, más cordialmente, cumpliría su prestación (reposición del aparato) y recuperaría sus costos del Asegurador. Salvo que como dice el fallo “incentiva a los consumidores a contratar un seguro colectivo cuya existencia cierta, además, no fue acreditada en estos autos-.”. Intuyo que un tío mío, que era desconfiado, sospecharía que ese seguro no existe y que la cobranza de una prima por el mismo podría constituir un delito.

3 -Más allá de esa sospecha, vemos que el fallo condena a la demandada a satisfacer una multa, en concepto de Daño Punitivo, posibilidad contemplada en la Ley de Defensa del Consumidor para castigar esas conductas inadecuadas y disuadir la repetición de las mismas. Toma en consideración, entre otras cosas, que la negativa de existencia de stock para reposición no sólo sería como la consagración del incumplimiento, sino que también oculta una mentira, puesto que tenían tales aparatos. Sólo que preferían destinarlos a la venta (que le producía ingresos) en lugar de asumir el costo de su obligación “asegurada”. Esa conducta es calificada por el fallo de “práctica comercial abusiva”, lo que suena mucho más delicado que otros calificativos que podrían aplicarse (aunque las empresas no tienen madre !;)

SEGUROS: PRESCRIPCIÓN. TÉRMINO. CÓMPUTO (ART. 58). INAPLICABILIDAD. LEY 24240.

1) Procede confirmar la resolución hizo lugar a la excepción opuesta por la demandada declarando prescripta la acción en los términos de la LS 58.

Ello por cuanto, si bien se sostiene que las acciones basadas en la LDC prescriben, por principio general, a los 5 años, salvo que se trate de los plazos específicos previstos tanto en el Código o en leyes especiales; sin embargo, la Sala ha considerado que tal régimen general puede ser impuesto a la actividad aseguradora y proteger al consumidor de seguros, dependiendo ello de un análisis de la obligación jurídicamente demandada y de la significancia que en tal marco adquieran las previsiones contenidas para la defensa del Consumidor.

Y, en la especie, se ha reclamado en virtud de la ley de seguros, persiguiéndose el cumplimiento del contrato y el pago de la póliza, no teniendo la pretensión ninguna base en circunstancias y disposiciones emanadas de la ley de defensa del consumidor.

Es decir, que la acción deriva exclusivamente de aquellas obligaciones contenidas en el contrato de seguro. De modo que, cabe desestimar el planteo vinculado a la aplicación del plazo de 5 años previsto por el CCCN.

Bargalló - Sala - Monclá. 2456/21 - Gomez, Ovidio Alejandro C/ Caja de Seguros S.A. s/ ORDINARIO. 24/08/22. Cámara Comercial: E. Ley 17.418: 58. 24.1.

Comentario

La sucesión del fallo anterior y de éste sirve para tener en cuenta un sano criterio: la Ley de Defensa del Consumidor se aplica a los contratos de seguros (al menos a la gran mayoría de ellos): la ley es aplicable, pero debe hacerse adecuadamente.

Así como en el caso anterior se aplicó la LDC hasta la propia imposición del Daño Punitivo, en el presente se resuelve que los plazos de prescripción de la LDC se apli-

can salvo que existan plazos distintos en leyes especiales. Los magistrados sostienen que la Ley de Seguros revisite ese último carácter, por lo que debe ser de aplicación prioritaria. Por ende, ordenan aplicar el plazo anual del art. 58 de la Ley de Seguros y, consecuentemente, rechazan la demanda.

La importancia del fallo no se agota en ese punto. En opinión personal, lo más significativo es el análisis que hace sobre la eventual procedencia de una u otra ley, en función del motivo de la demanda. En este caso, teniendo en cuenta que lo reclamado es el incumplimiento de una obligación que surge del contrato de seguro, cabe aplicar la Ley 17.418.

Si, por el contrario, el reclamo tiene vinculación con circunstancias o disposiciones contenidas en la LDC, cabría aplicar esta última. Más allá de la especialidad de la Ley 17.418 podrían predominar las normas de una ley de orden público y de expresa raigambre constitucional (art. 42).

En mi opinión, es la posición correcta y deja de lado esas especies de Boca/River (corresponde ese orden) con que algunos sostienen la aplicación a rajatabla de una u otra.



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

in



¿Tu seguro?
¡Altoque!

Asegurate online
y tené tu póliza al instante.
lasegundaonline.com.ar

Lo primero sos vos.

 **la segunda**
SEGUROS

N° de inscripción SSN
Rubro 0317 | Rubro 0618
Rubro 0117 | Rubro 0436

Departamento de Orientación
y Asistencia al Asegurado

0800-666-8400

www.argentina.gov.ar/ssn



SSN | SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN