ACTIVIDADES
Se renuevan y amplían las comisiones de trabajo en AAPAS

ACTUALIDAD
LPS Digital: la innovación en seguros llega desde el interior del país

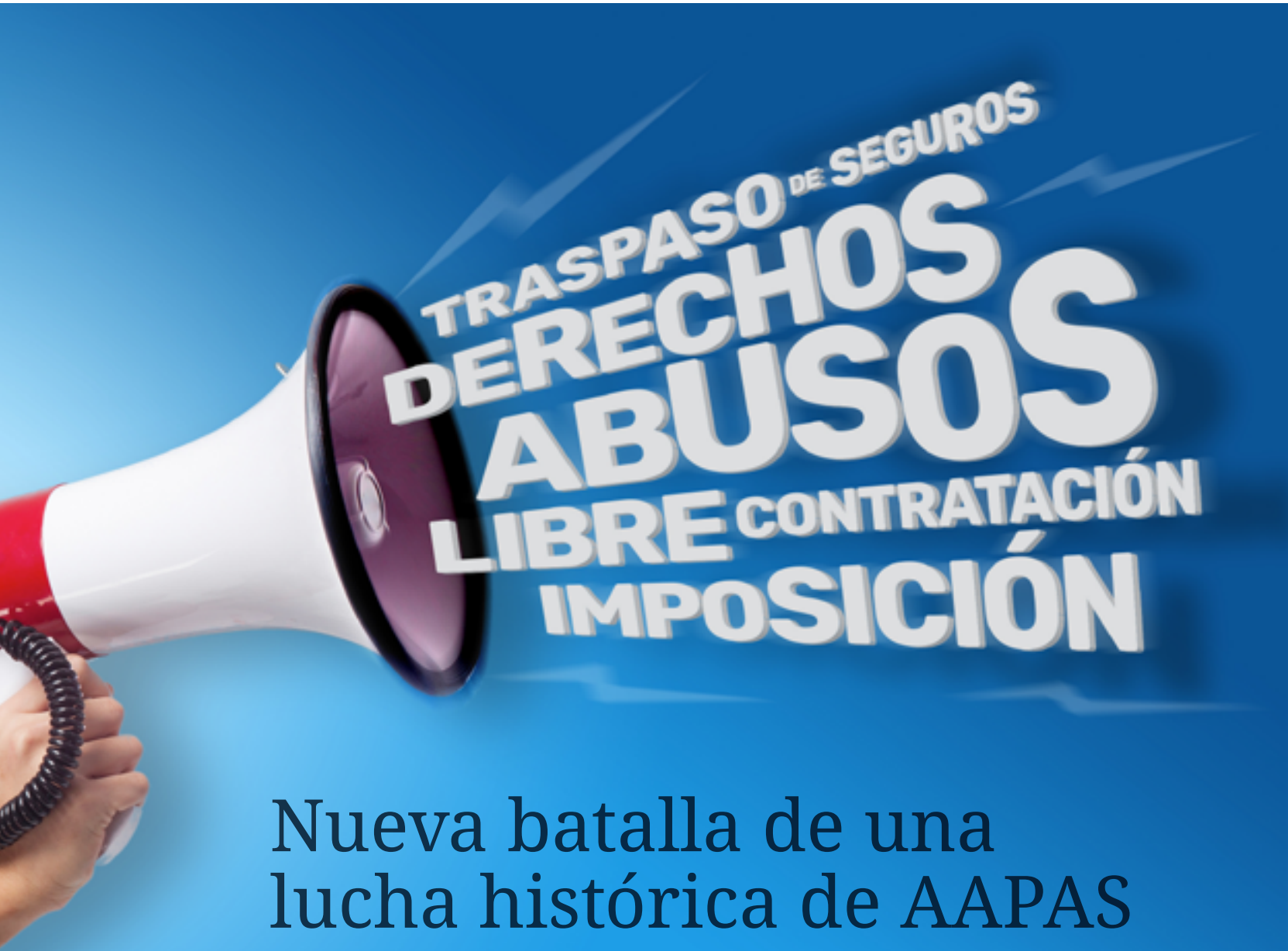
PROTAGONISTAS
Carolina Otero, CEO de Allianz Argentina

FUERA DE FOCO
Turf y Polo: un Productor Asesor de Seguros “pura sangre”

SEGUROS AAPAS

Año LII . 2020

Número 319
Editada por la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros



Nueva batalla de una lucha histórica de AAPAS

La Asociación sigue defendiendo los derechos de los asegurados, la libre contratación de seguros y más firme que nunca contra los abusos bancarios. Ahora, junto a sus pares de todo el país, promueve un canal para denunciar situaciones en que los bancos imponen la contratación o traspaso de un seguro para otorgar préstamos. Una iniciativa en pos de la transparencia, pensada para dar batalla.

La medicina prepaga que se adapta a vos.

Prevención Salud

de SANCOR SEGUROS

Contactate con tu Productor Asesor o llamá al 0810 888 0010 | prevencionsalud.com.ar

Superintendencia de Servicios de Salud | 0800 222 SALUD (72583) | www.sssalud.gob.ar | Nº de inscripción RNEMP: 5679

Ayer, hoy, mañana y siempre

Los Productores de Seguros estuvimos, estamos y estaremos al lado de nuestros clientes durante todo este período de pandemia mundial. Aquí en Argentina, y en cada lugar del mundo donde dignificamos nuestra profesión.

Seguimos trabajando en forma remota e ininterrumpida por los derechos del PAS. Comenzamos junto a otras Asociaciones de Productores de diferentes provincias, una campaña de conciencia aseguradora y de fortalecimiento de la imagen del Productor en diferentes medios masivos de comunicación.

Esto está dando un resultado muy efectivo en visibilizar nuestra actividad, el asesoramiento profesional y la contención que desarrollamos cada uno de nosotros ante nuestros clientes. Más que nunca en este momento, donde otros canales de comercialización se muestran ausentes y lejos de los asegurados.

Poniendo siempre a la libre elección de los canales de comercialización como bandera, y que cada asegurado decida sin obligatoriedad ni compulsividad de ningún sector. Sin bajar los brazos, seguiremos trabajando para que cada consumidor que compre un bien en cuotas, pueda disponer siempre del asesoramiento del único canal profesional y capacitado para atenderlo y asegurar su patrimonio.

Este contexto, lejos de detenernos, nos tiene más activos que nunca. Por ejemplo, con nuevas presentaciones en materia de Ingresos Brutos. Habíamos logrado una rebaja en la alícuota de ese gravamen para la provincia de Buenos Aires, que este año debía estar en 6% y bajar otro punto porcentual para el 2021. Esa mejora ahora se encuentra en riesgo. Continuamos con una presentación en la Cámara Arbitral, para igualar la exigencia de pago del organismo de control a las retenciones que nos realizan y no salir perjudicados.

La capacitación e intención de profesionalizar al Productor Asesor en este período se potenció y logramos sumar a muchos más PAS en cada curso, con el objetivo de salir de este contexto inédito con más fuerzas y conocimientos.

Esperamos transitar pronto una etapa más liberada de la cuarentena, para comenzar a ver una mejora y una recuperación en la actividad comercial de nuestros clientes y, por lo tanto, de la economía nacional. Y que nuestro gran número de PAS, que empleamos cinco veces más personal que las compañías de seguros, no resientan tanto sus ingresos. Para de esa forma mantener a nuestro sector como uno de los principales sostenedores e inversores de nuestra economía.

En este momento, más que nunca, desde AAPAS les proponemos privilegiar a las compañías que reconocen y apoyan nuestra actividad. Y estar muy cerca de los asegurados. Como lo hicimos siempre, como lo estamos haciendo en esta pandemia, y como lo seguiremos haciendo a futuro.

ROBERTO SABA, Presidente de AAPAS

Staff

DIRECCION PERIODISTICA
Realización Integral

Comité Editorial
AAPAS:
Roberto Saba
Sebastián Del Brutto
María Julia García Vilariño
Nicolás Saurit Román
Nilo Sidero
Martín Caeiro

100% SEGURO:
Hernán Fernández
Leonardo Redolfi

Colaboradores
Anabella Carpenito
Sandra Riedel
Samanta Ergas

Fotografía
Javier Heinzmann

Datos generales
Dirección, redacción, publicidad y administración: Bolívar 332, 4° piso (C1066AAH), CABA, Argentina.
Tel: 011 4343-7780/8040
Mail: revistaseguros@aapas.org.ar
Web: www.aapas.org.ar
Registro de propiedad intelectual N° 2.284.393

Diseño: Red Brand
www.redbrand.com.ar

Pre/Impresión: LatinGráfica
www.latingrafica.com.ar
Rocamora 4161 (CP 1184), CABA.

La dirección de la revista no se responsabiliza por las opiniones o los conceptos que expresan los entrevistados en los reportajes, ni por el contenido de los artículos firmados. Son puntos de vista personales y no reflejan necesariamente la opinión de la C.D. de A.A.P.A.S. La publicidad no implica vinculación ni defensa de los intereses de los auspiciantes. Queda expresamente prohibida la reproducción parcial o total de cualquier material sin previa autorización.

Consulte toda la información de AAPAS y del mercado asegurador en:
www.aapas.org.ar

Contenidos

PORTADA . DENUNCIAS POR ABUSOS BANCARIOS

Nueva batalla de una lucha histórica de AAPAS

VISIÓN INSTITUCIONAL
Contra prácticas ilegales que la pandemia reflotó, por **Sebastián Del Brutto** › 30

APAS CÓRDOBA Y APAS CUYO
La visión desde el interior del país › 36

HISTORIA
"La extorsión nunca se debe avalar, y mucho menos en épocas de pandemia", por **Marcelo Garasini** › 44

OPINIÓN
Seguros atados a planes de ahorro o préstamos bancarios, por **Silvana Alonso** › 52

NOVEDADES en cuarentena 94
VIDRIERA en cuarentena 126
COMISIÓN DIRECTIVA 128

PROTAGONISTAS

72

Carolina Otero

CEO de Allianz Argentina

Allianz, preparada para enfrentar el futuro que viene

82

Entrevista a
Pertino, Menéndez y Zieliński
Grupo TMG Asesores de Seguros

La confianza y las ganas de unir fuerzas, el origen de TMG Asesores

ACTUALIDAD

Roberto Manuel Alterleib
Un largo camino recorrido, iniciado hace "escasos" 50 años › 56

Seguros de Retiro, los mejores aliados de la planificación financiera en tiempos de incertidumbre › 60

LPS Digital:
la innovación en seguros llega desde el interior del país › 66

ACTIVIDADES

Pese a la cuarentena, más activos que nunca › 6

Se renuevan y amplían las comisiones de trabajo en AAPAS › 12

ANÁLISIS

Cambio de paradigma por la pandemia: el trabajo remoto llegó para quedarse › 102

Con foco en el Home Office › 108

SERVICIOS

Qué es la **gripe A** y cómo prevenirla › 112

FUERA DE FOCO

Mundo App: Hernán Maidana, Productor de Seguros, Director de MaS Seguros › 116

Lado B: Martín Campos
Turf y Polo: un Productor "pura sangre" › 118

Placeres:
¡Marche un costillar al asador!
por **Juan Pablo Vidal,**
Productor de Seguros › 124

AGENDA

Pese a la cuarentena, más activos que nunca

La Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros no detiene su marcha y, a pesar de las limitaciones que impone la pandemia, sigue trabajando (virtualmente) en acciones institucionales, de formación y capacitación, con fuerte presencia en los medios, siempre en pos de la defensa de los PAS y promoviendo la cultura aseguradora.

RE-ENCUADRE DE LA ACTIVIDAD

AAPAS Y FAPASA, UNIDAS EN FAVOR DEL PAS

El titular de AAPAS, Roberto Saba, junto a Franco Cavicchia y Mario Turkenich, con el total apoyo de FAPASA, realizaron una nueva presentación por el re-encuadre de la actividad del Productor Asesor de Seguros referido a la alícuota de Ingresos Brutos de la Provincia de Buenos Aires. Ante el diputado bonaerense Guillermo Escudero, se reclamó y solicitó ese cambio al ente de recaudación, a fin de tributar en el rubro y con la alícuota que corresponde como profesionales independientes matriculados. El histórico problema radica en que la profesión se encuentra mal encuadrada en el sistema de fijación de alícuota del ente de recaudación y se asemeja a los PAS como auxiliares de la actividad financiera, poniéndolos así a la par de bancos y entidades financieras. En este contexto, y teniendo en cuenta que existen intenciones de modificar y aumentar las alícuotas para diferentes rubros en el contexto de la pandemia, AAPAS una vez más alzó la bandera en defensa de los Productores y reclamó se mantenga la reducción progresiva en la alícuota, algo que se había impulsado, gestionado y logrado durante el 2019.

POSICIONAMIENTO

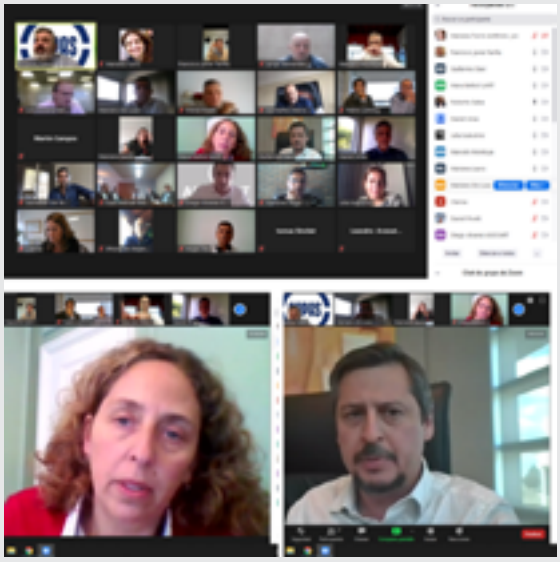
LA FIGURA DEL PAS, EN LA VOZ DE NOVARESIO Y FANTINO

A través de diversas publicidades no tradicionales (PNT), AAPAS junto a otras Asociaciones pares, vienen invirtiendo para posicionar al Productor Asesor. A lo largo de varias semanas, en los programas “Fantino a la tarde” y “Animales Sueltos”, ambos por América TV, tanto Alejandro Fantino como Luis Novaresio les ponen voz a diversos mensajes. En primer lugar, tal como se detalla en la nota central de la presente edición de *SEGUROS*, alertando a la sociedad sobre posibles abusos bancarios al momento de otorgar un préstamo. Luego, se realzó la importancia de contar con un asesor profesional a la hora de contratar un seguro, más que nunca en el actual contexto de pandemia. “Con otros canales comerciales, la gestión termina en la venta. Con un Productor, la gestión arranca en ese momento: asesorando, conteniendo y dando respuesta inmediata ante un siniestro. Todos los días y en todo momento”, explican en parte de sus intervenciones. Otro de los PNT hizo foco en la importancia de no comprar seguros estandarizados, con el remate “hay una cobertura especial para cada necesidad, asesorate con el único canal profesional”. En todos los casos, se cierra con el slogan: “Con un Productor Asesor, es más Seguro”.

A LA UART

AAPAS PRESENTÓ LA COMISIÓN DE SOCIEDADES

La Comisión de Sociedades de AAPAS se muestra muy activa y, entre sus diversas tareas, se viene presentando ante diversas cámaras. Tal fue el caso de la UART, a cuya reunión asistieron su presidenta, Mara Bettiol, el vice, Guillermo Davi, y diferentes miembros del consejo directivo. Del lado de la Comisión estuvieron presentes los titulares de los brokers y organizadores que son parte de la misma (SMSV Asesores de Seguros, Grupo Megapro, National Broker, Martínez Sosa, Gaman, Net Broker, Alea, Visred, TMG, segurosdeart.com) e invitados especiales (Norden Broker, Risk Group, Artai, Gamasi, Larrateguy Broker y Lauro Asesores). Por el lado de AAPAS, Roberto Saba y Francisco Fariña, coordinador del área junto a Mariano De Luca. Durante el encuentro, se destacó que se dará especial apoyo a aquellas compañías que prioricen la intermediación de brokers y Productores Asesores de Seguros. Además, los presentes reflexionaron sobre la coyuntura actual de las ART y sus implicancias durante el período de pandemia.



NUEVA EDICIÓN

PROGRAMA PRIMEROS PASOS EN FORMATO ONLINE

Durante el mes de junio/2020, se realizó una nueva edición del Programa Primeros PASos, relanzado en formato Webinar mediante la plataforma Zoom. Se trata de un programa que apunta a guiar y contener a aquellos aspirantes a Productores de Seguros que cursan el PCA, y PAS matriculados nóveles, donde se analiza desde la inscripción inicial en la actividad, posicionamiento de marca propia, identificación tributaria, hasta la comprensión de situaciones técnico comerciales que se presentarán a futuro.

Se desarrolló en un gran clima de participación y atención entre el staff de capacitadores y los asistentes, los cuales al finalizar la cursada de seis encuentros, tuvieron palabras elogiosas en chat y micrófono abierto sobre las sensaciones del programa, resaltando al mismo por ser de gran ayuda para la puesta en marcha en la actividad.

EN LOS MEDIOS

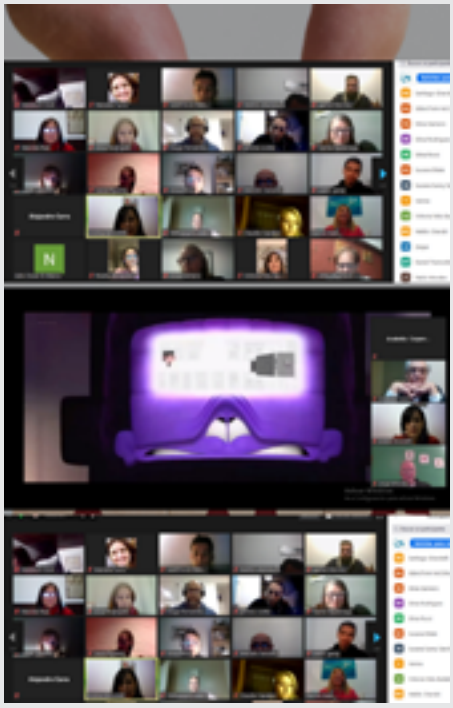
EL SEGURO Y LOS EFECTOS DE LA PANDEMIA

A raíz de la crisis por el coronavirus y su impacto en la situación financiera del mercado asegurador, Roberto Saba, presidente de AAPAS, fue entrevistado por Diego Corvalán en el programa Ventana Abierta que se emite por FM Milenium. Reducciones de cobertura y anulaciones de pólizas, sumado a la situación económica que ya venía golpeando a la industria del seguro están deteriorando la capacidad de recaudación de las aseguradoras. Es parte de lo comentado por Saba, en una entrevista que fue replicada por diversos medios nacionales, poniendo así a los Productores Asesores y a su rol profesional en la agenda de medios.

CHARLAS EN CUARENTENA

COACHING Y LIDERAZGO

El pasado 1º de julio/2020, la Delegación AAPAS Oeste realizó un nuevo webinar denominado “Coaching y Liderazgo”, dentro del ciclo “Charlas en cuarentena”. El encuentro tuvo una gran concurrencia de PAS de ciudades de todo el país, como Neuquén, Bahía Blanca, Mar del Plata, Zárate, AMBA, zona Sur y Oeste. A través de la plataforma Zoom, Carola Irady -Coach Ontológico Profesional y Organizacional- buscó transmitir diferentes formas de ver el cambio, ayudando al PAS a buscar recursos propios para aplicarlos a lo cotidiano. Con el uso de juegos como herramienta principal, los participantes se hicieron preguntas que los invitaban a salir de su zona de confort. El encuentro contó con una predisposición muy activa de los participantes y duró más de dos horas. Al final de la misma, la disertante compartió una serie de vídeos y quedó a disposición en un espacio de preguntas. La reunión virtual contó con la presentación de la Comisión de Defensa del Productor de AAPAS.



DELEGACIÓN AAPAS OESTE

CHARLA SOBRE SEGUROS ATADOS A CRÉDITOS

En el marco del ciclo de “Charlas en cuarentena”, el 3 de junio/2020, se realizó un encuentro vía Zoom orientado a la imposición de los seguros atados a créditos y a las posibles soluciones en torno al tema. La coordinación estuvo a cargo de Andrea Benedetti, Delegada de AAPAS Oeste, y la expositora fue Silvana Alonso, abogada especialista en Derecho al Consumidor. Roberto Saba, presidente de AAPAS, ofreció unas palabras a modo de introducción y expresó que el principal objetivo del encuentro fue tratar un tema que vienen sufriendo los PAS -y la sociedad en general- desde hace mucho tiempo y sobre el cual se viene trabajando desde las diferentes APAS del país. Tanto Alonso como Saba dedicaron gran parte del encuentro a responder las preguntas e inquietudes de los participantes. Más de un centenar de PAS participaron activamente durante todo el encuentro virtual.

AAPAS LA PLATA

CHARLA ONLINE CON HERRAMIENTAS DE NEGOCIOS PARA PAS

“Relacionamiento, propuesta de valor, orden y segmentación son claves en una buena estrategia de negocios”. Así lo resaltó Jonatan Loidi, fundador y director de Grupo SET, durante una conferencia online que realizó en el marco del ciclo de “Charlas en cuarentena” que organiza AAPAS, en este caso su Delegación La Plata, con el objetivo de brindarles nuevas herramientas de negocio a los Productores. Fue el pasado 27 de mayo/2020, y la conferencia online se llamó “De Productores Asesores a Empresarios”, donde el consultor de negocios dio algunas claves sobre cómo mejorar el desempeño de sus emprendimientos para superar el difícil momento actual y volver a crecer de manera más rápida a medida que se vaya superando.

UN PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS NO PUEDE HACER AGUA.

PÓLIZA DE CAUCIÓN DIGITAL DE AFIANZADORA.

La herramienta que nos permitió seguir operando con normalidad.

+ Rápida + Segura y desde cualquier dispositivo.

AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

El Producto se encuentra respaldado por la Ley Nº 25.506 de Firma Digital, por el art. 288 del Código Civil y Comercial y por la Resolución SSN 219/2018

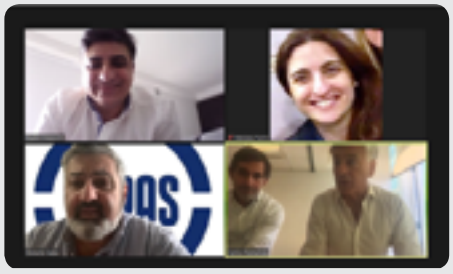
/afianzadora /afzcaucion www.afianzadora.com.ar @afianzadora /afianzadora

Nº de inscripción en SSN 0755 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

EN CUARENTENA

REUNIONES VÍA ZOOM CON ASEGURADORAS

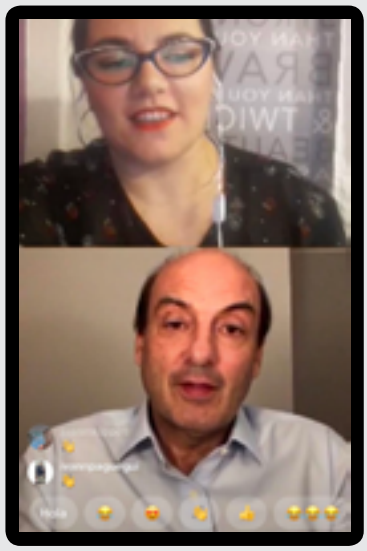
AAPAS sigue con sus encuentros virtuales con diferentes compañías de seguros. En este caso, el 17 de junio/2020, a través de la plataforma Zoom, se realizó un encuentro entre los directivos de Galeno y AAPAS. Del mismo participaron Diego Sobrini, Carlos Piantanida y Luis Suárez por un lado, y Rubén Mazziotti junto a Roberto Saba por parte de AAPAS. Entre los temas tratados se habló sobre el apoyo de la compañía a los PAS y los nuevos productos que la misma ofrece para comercializar, como el rubro ART y la prepaga, entre otros. Este tipo de encuentros se replicará con diferentes aseguradoras que forman parte del Plan Estratégico de AAPAS, para acercar posiciones y generar puntos de encuentro.



INSTAGRAM LIVE

UN CAFÉ VIRTUAL CON LOS CEOS DEL MERCADO

"CEOs en Casa" es un ciclo de charlas online organizadas por AAPAS, que nació con el objetivo de compartir los distintos puntos de vista de los ejecutivos líderes del mercado durante la cuarentena obligatoria, con un café virtual de por medio. El primer encuentro tuvo lugar el 19 de junio/2020 a través del Instagram de la Asociación @_aapas. Moderado por Ana Belén Leiva, el invitado fue Andrés Quantín, CEO de Mercantil andina, quien se refirió a las principales medidas que tomaron desde la compañía para afrontar el impacto del COVID-19 en la forma de trabajar y servir al cliente. El segundo de los invitados fue Juan Carlos Lucio Godoy, CEO de Rio Uruguay Seguros (RUS), en otro encuentro distendido donde no quedó tema por tocar y se le trasladó al invitado las inquietudes de los seguidores.



CULTURA ASEGURADORA

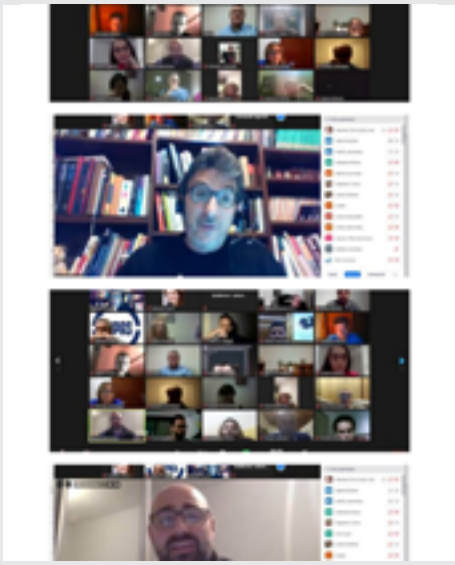
EL ROL DEL SEGURO TRAS EL INCENDIO EN PERFUMERÍA DE VILLA CRESPO

Fue de público conocimiento el incendio en la perfumería Pigmento de Villa Crespo que se produjo el 2 de junio/2020 y derivó en la muerte de dos bomberos, varios heridos e importantes daños materiales. Este caso, de fuerte repercusión mediática, fue analizado en el bloque de "Cultura Aseguradora" presentado por AAPAS, en el programa de 100% SEGURO. Allí, Walter Pizzi, Productor Asesor de Seguros y Vicepresidente de Pizzi Seguros, detalló todo sobre este lamentable siniestro y todas sus implicancias desde el punto de vista del seguro, remarcando como siempre la importancia del asesoramiento profesional.

MYSLER Y LATRECHINA

WEBINAR SOBRE INNOVACIÓN EN SEGUROS

El 21 de mayo/2020, AAPAS organizó un Webinar denominado "Una nueva Identidad para una nueva realidad". El encuentro se realizó a través de la plataforma Zoom, convocando a un centenar de PAS de todo el país, para hablar sobre cómo se tienen que preparar para un mundo disruptivo como el que estamos transitando. Gabriel Mysler, consultor especializado en Innovación para la industria del seguro y Martín Latrechina, especialista en Comunicación y Marketing digital, fueron los disertantes de una charla distendida y muy participativa. Roberto Saba, presidente de AAPAS, fue quien dio el puntapié inicial al encuentro virtual, destacando que el mismo se da como continuidad de lo que ya se viene realizando en la Asociación en materia de capacitación, apuntando a profesionalizar al PAS tanto en temas técnicos como de gestión.



Estamos donde tus proyectos nos necesitan

ALBACAUCION
ALBA COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.

Especialistas en Seguros de Caución

Centro Comercial Online
0810-220-9411
www.albacaucion.com.ar

BUENOS AIRES | LA PLATA | CORDOBA | NEUQUEN | POSADAS | TUCUMAN
SGO.DEL ESTERO | RESISTENCIA | MENDOZA | ROSARIO | SANTA FE

Nº de inscripción en SSN 0329 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

NOVEDADES

Se renuevan y amplían las comisiones de trabajo en AAPAS

Las comisiones son parte central de la Asociación, con un trabajo que abarca diferentes frentes y que busca profesionalizarse día a día. En ese sentido, se han lanzado nuevas áreas de trabajo y se ha renovado la mayor parte de sus coordinadores, buscando generar nuevas propuestas y un mayor empuje al que ya venían teniendo en tiempos pasados.

En esta nota, conocemos a los responsables de cada comisión de trabajo de AAPAS, su perfil y sus objetivos dentro de sus áreas. Las mismas contarán por primera vez con un coordinador general, que a la vez tendrá a su cargo la coordinación de las delegaciones de la Asociación.

ÍNDICE DE PREGUNTAS

1 . PERFIL

› a) ¿Desde cuándo y por qué colaboras en AAPAS?

› b) ¿Nos resumís tu historia como PAS?

2 . COMISIÓN

› a) ¿Qué objetivos te has trazado como coordinador de la comisión?

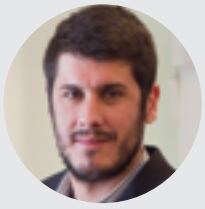
› b) ¿En qué temas vienen trabajando y buscan hacer foco?

RESPONDEN

Coordinador de Comisiones y Delegaciones:
ALEJANDRO CARRÁ

Técnica y Jurídica:
MARCELO GARASINI

Defensa del PAS:
MARÍA ESTELA D´AMELIO

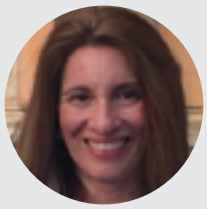


Jóvenes:
FRANCO CAVICCHIA

Internacional:
SEBASTIÁN DEL BRUTTO

Asociados-Socios:
IGNACIO SAMMARRA

Sociedades:
FRANCISCO FARIÑA
(Coordina la comisión junto a Mariano De Luca)



Inclusión y Diversidad Laboral:
MARCELA CURI

Formación Profesional:
DANIEL GONZÁLEZ GIRARDI

Capacitación:
JULIÁN NICCOLÓ

Comunicación y Prensa:
MARTÍN CAEIRO

ALEJANDRO CARRÁ

Coordinador de Comisiones y Delegaciones

1. PERFIL

a) Hace más de 10 años, ya siendo socio, me comuniqué con AAPAS a raíz de un tema que tenía que ver con Ingresos Brutos. En forma inmediata me convocaron a expresar mi requerimiento frente a la Comisión Directiva. Mientras aguardaba para ingresar a la reunión, Pedro Busum me alcanzó la última edición de nuestra revista *SEGUROS*, que en forma "casual" (tengo mis dudas al respecto), hablaba sobre las acciones que por entonces estaba haciendo AAPAS en una problemática sobre Riesgos del Trabajo. Allí me di cuenta, y lo dije antes de tomar asiento, que "no podía quejarme, si no participaba". En forma inmediata, Marcelo Garasini me convocó para la Comisión de Defensa del Asegurado -actual Comisión de Defensa del Productor-, en la cual él era el coordinador. A partir de ese momento comenzó mi actividad dentro de AAPAS, y fui pasando por distintos cargos, en la actualidad como protesorero y coordinador de comisiones y delegaciones.

b) Hace más de 35 años que comencé en esta hermosa profesión, con la ilusión de que era muy fácil "hacer seguros". Venía de otra actividad, tenía un taller de reparaciones de vehículos, e imaginé que mi cartera se iba a conformar con los clientes del taller, cosa que no terminó pasando. En la búsqueda de prospectos salía a la calle con el maletín, lleno de ilusiones y folletos realizados con una máquina de escribir, hasta que di con un administrador de consorcios a quien comencé a asesorar (hoy el hijo sigue siendo cliente). Ese fue el momento donde viré el timón y me dediqué a riesgos varios, que es a lo que me dedico en la actualidad. Luego, manteniendo viva la memoria de mis comienzos y capacitándome en distintas disciplinas, comencé la actividad como organizador de seguros.

2.COMISIÓN

a) El objetivo es armar un equipo heterogéneo de líderes colaborativos con una visión en común, que apunte a elevar el sector de los Productores Asesores de Seguros (y me refiero a "sector" por un conjunto de factores, entre ellos, que los PAS ocupamos más personal que cualquier otro sector del seguro). Desde ya, cada uno hará su aporte desde su área, interactuando con el resto de los coordinadores y delegados. Estaré colaborando para que los proyectos se realicen en los tiempos y formas estipulados. Mi condición de pertenecer al Ejecutivo hace que haya una comunicación permanente entre el grupo que coordino y la Comisión Directiva.

b) Este año, hubo muchos cambios y se conformó un equipo de excelencia, lo que hace que mi labor sea más sencilla. Si hacemos una analogía con un grupo musical, los coordinadores y delegados son los músicos, y mi tarea es estar "tras bambalinas", en la consola de sonido. Es un proyecto ambicioso, que va a demandar un tiempo prudencial para el ensamblaje final, y que implica un gran desafío.

"El objetivo es armar un equipo heterogéneo de líderes colaborativos con una visión en común, que apunte a elevar el sector de los Productores Asesores de Seguros"

MARCELO GARASINI

Técnica y Jurídica

1. PERFIL

a) Me recibí y rápidamente encontré en AAPAS un ámbito que me permitió crecer profesionalmente y relacionarme con colegas de mayor experiencia. Me demostraron que participar orgánicamente es de alguna manera devolverle a la profesión lo que ella nos da, y realizarnos como profesionales es obtener el reconocimiento de nuestros clientes. Pasé por todos los cargos, fui subdelegado y delegado de DOGBA, luego llegué a Bolívar, ahí formé parte de muchas comisiones directivas, desde vocal suplente, tesorero, hasta llegar a presidente en el 2015. Siempre estaré cerca de AAPAS donde se me requiera y pueda aportar desde donde me toque estar. Pase gran parte de mi vida dedicada a la política institucional y ese nexo umbilical con la Asociación lo llevo dentro de mí.

b) Me recibí -con examen oral y escrito ante los gerentes de SSN- en 1995. Me había relacionado con el mercado asegurador en la Facultad de Ingeniería, ya que mi profesor de la materia "Máquinas I" era inspector de riesgos industriales y me convocó a trabajar en su estudio. Conocí la profesión desde un enfoque técnico y tuve la sensación que había un campo laboral cuasi inexplorado, ya que en aquella época pocos colegas se especializaban en industrias. Había más demanda que oferta y una gran necesidad de asesoramiento. Soy socio fundador de Proaseg Asesores de Seguros y actualmente socio gerente de la sociedad. Mi principio es privilegiar a las aseguradoras que nos privilegian.

2.COMISIÓN

a) Cuando conversé con las autoridades de AAPAS respecto del rumbo que debía asumir esta comisión, entendimos que necesitábamos un ámbito de debate amplio que salga de la coyuntura, genere contenidos técnicos que le sirvan al Productor Asesor de Seguros para orientar su modelo de negocios y contribuir al crecimiento del mercado. Este espacio puede cumplir un papel fundamental que contribuya a esos postulados básicos.

b) La idea concreta es proponer temas estratégicos que, en un debate interno profundo acordemos todos los dirigentes y, por medio de documentos y otras herramientas comunicacionales, instalemos en nuestro mercado. Deberán ser temas que contribuyan a los principios básicos de la profesión, con un basamento técnico que no genere -o atenúe a su mínima expresión- cuestionamientos de cualquiera de las partes integrantes de la actividad, y para ello se necesitará de una comisión formada por un cuerpo de colegas junto con profesionales de vasta trayectoria que se convocarán de acuerdo al tema que les competa.

Esos trabajos con probado soporte técnico pueden servir a nuestras autoridades para desarrollar conferencias, instalar debates dentro del mercado y, lo más importante, hacerlos trascender a la sociedad en general, a cámaras empresariales, legislaturas provinciales, y todo aquel estrato social que sea considerado como grupo de interés por AAPAS. Por citar un ejemplo, buscaremos trabajar y estudiar el concepto de "brecha de protección de seguros", entre otros.

"Propiciamos un ámbito de debate amplio que salga de la coyuntura, genere contenidos técnicos que le sirvan al PAS para orientar su modelo de negocios y contribuir al crecimiento del mercado"

EN EL MOMENTO QUE NOS NECESITE, **NOSOTROS RESPONDEMOS.**

En Assekuransa buscamos brindarle el mejor respaldo en todo momento, y eso abarca también nuestros canales de comunicación, por eso ahora sumamos una nueva manera para estar en contacto las **24 horas**, los **365 días** del año.

Acceda al nuevo chat automático cuando lo desee, a través de nuestra web, WhatsApp, Facebook o simplemente escaneando el código QR.

Ingresá a nuestro WhatsApp

OSSN www.ssn.gob.ar 0800-666-8400

Assekuransa
COMPAÑÍA DE SEGUROS

MARÍA ESTELA D´AMELIO

Defensa del PAS

1. PERFIL

a) Colaboro con AAPAS hace más de 10 años. Me invitaron a conformar alguna de las comisiones de trabajo y me atrajo esta en particular, a la cual pertenezco hace tiempo y pasé a ser la coordinadora.

Estudié en la UTN de Avellaneda y me recibí como PAS en diciembre de 2003. Para sumar más conocimientos, estudié la tecnicatura superior en seguros en I.F.T.S. N°1, donde me recibí en 2008, y luego en 2012 obtuve en AAPAS la Certificación AS. Esa formación me dio seguridad y profesionalismo, para encarar una actividad que sigo alimentando con actualizaciones y cursos permanentes.

2.COMISIÓN

a) Desde la Comisión de Defensa del Productor queremos jerarquizar la profesión y ser el espacio que los PAS encuentren para debatir todas sus problemáticas. Nuestro espíritu fundamental es defender y representar al Productor Asesor en todo lo referido a la actividad, analizando todo lo que sucede en el día a día del mercado asegurador.

b) Este año, la principal inquietud es trabajar en el contrato de prenda para automotor, focalizándonos en lograr modificar "la elección de las 5 compañías", para que también puedan libremente elegir el asesor con el cual desean contratar ese seguro. Por otro lado, daremos continuidad al gran trabajo que venían haciendo los anteriores coordinadores, y eso incluye, atender casos de PAS, mediando con las aseguradoras; atender casos de clientes en lo referido a los abusos que se encuentren por las malas prácticas del mercado; presentar y realizar el seguimiento de las denuncias que nos lleguen; combatir acciones por publicidad engañosa; y abusos en los seguros de vida por saldo deudor en tarjetas de crédito.

"Desde la Comisión de Defensa del Productor queremos jerarquizar la profesión y ser el espacio que los PAS encuentren para debatir todas problemáticas"

FRANCO CAVICCHIA

Jóvenes

1. PERFIL

a Participo desde el año 2012. Lo hago porque me parece que es la única forma que los Productores podemos defendernos, estando unidos y participando en la medida que cada uno pueda.

b) Soy PAS hace aproximadamente 14 años, en la ciudad de Zárate. Mis padres fundaron la oficina y ahora la llevamos adelante mi papá, mi hermano y yo, junto a un equipo de colaboradores.

"AAPAS Jóvenes está orientada a ser la puerta de entrada a la Asociación, y que los jóvenes y nóveles que quieran participar puedan hacerlo desde un lado amplio"

2.COMISIÓN

a) La comisión está orientada a ser la puerta de entrada a la Asociación. Que los jóvenes y nóveles que quieran participar puedan hacerlo desde un lado amplio, y dar apoyo a las demás comisiones que les interesen y puedan aportar.

b) Por el momento estamos haciendo encuentros virtuales, algunos políticos y otros más descontracturados para encontrarnos desde otro lado, y pasar un tiempo entre colegas. También estamos llevando adelante varias acciones solidarias que siempre hacen falta y, en estos momentos, mucho más. Toda la Asociación está alineada con esto, y por suerte recibimos mucho apoyo de todos.

Nº de inscripción en SSN
0812

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

SEBASTIÁN DEL BRUTTO

Internacional

1. PERFIL

a) Hace ocho años comencé a colaborar con AAPAS, ya sea dentro de la comisión directiva y creando la comisión AAPAS Jóvenes. En este último caso, con la idea de acercar Productores jóvenes a la Asociación, ya sea como nuevos socios o bien como colaboradores.

b) Hace 50 años mi padre comenzó a trabajar como Productor Asesor de Seguros, y yo seguí sus pasos trabajando en la oficina desde mis 18 años. En el año 1999 me recibí como PAS. Hoy contamos con una organización de Productores en la zona de Vicente López, Provincia de Buenos Aires.

2.COMISIÓN

a) Entre los objetivos que nos planteamos, está el de generar conocimientos, relaciones y nuevas herramientas que sean trasladables en forma efectiva a los socios de AAPAS en el mediano y largo plazo. A su vez, buscamos detectar mejores prácticas de defensa de los Productores Asesores en otros países, para luego aplicarlas en Argentina. Eso a su vez implica trabajar en el armado de regulaciones junto a COPAPROSE y la Federación Mundial de Intermediarios de Seguros (WFII, por sus siglas en inglés) con la finalidad de generar un crecimiento del mercado asegurador mundial, avalando la participación profesional del Productor Asesor de Seguros como el principal canal de distribución.

b) El año pasado, en el marco de nuestra presencia en el Congreso Regional de COPAPROSE en Cartagena de Indias, se puso en marcha nuestra participación en el Comité de Innovación y Tecnología (CIT) de COPAPROSE, entidad a la cual pertenece nuestra Asociación. A su vez, hemos participado de la reunión anual de la WFII en Roma, donde se agrupan todas las asociaciones de intermediarios de seguros del mundo. En octubre de 2019 realizamos el Congreso Internacional BUESEG en el Hotel Hilton de Puerto Madero, donde participaron 20 países de la región, posicionando a AAPAS como una de las asociaciones referentes en Iberoamérica. En estos momentos de pandemia, estamos participando de webinars internacionales, representando tanto a AAPAS como a COPAPROSE, entidad en la cual también me desempeño como vicepresidente.

"Entre nuestros objetivos, buscamos detectar mejores prácticas de defensa de los Productores Asesores en otros países, para luego aplicarlas en Argentina"

BBVA
Seguros

Asegurá tu salud, **Asegurá tu futuro**

Complementá
tu cobertura de salud
en un click
bbvaseguros.com.ar

Aseguradora: BBVA Consolidar Seguros S.A. CUIT 30-50006423-0 Av. Leandro N. Alem 728/732 (C1001AAP) - C.A.B.A.

Nº de inscripción en SSN
0396

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

IGNACIO SAMMARRA

Asociados-Socios

"Queremos mejorar nuestra capacidad de escucha sobre las necesidades de nuestros socios, con el objetivo de estar más cerca de ellos y aumentar los beneficios"

1. PERFIL

a) Participo en AAPAS desde mediados del 2019, y formo parte porque creo firmemente en la importancia de un espacio donde no solo podamos defender nuestros derechos, sino que podamos construir un futuro colectivo mejor para nuestra profesión.

b) Comencé como Productor de Seguros a fines del 2012, luego de haber trabajado por cinco años en un broker de seguros internacional. Desde mis comienzos, priorizando la calidad de servicio, me dediqué a seguros de líneas personales para bienes de alta gama, y hace tres años desarrollamos los seguros corporativos y nos hemos convertido en organizadores.

2.COMISIÓN

a) Nuestra comisión tiene por objetivo acercar toda la estructura de AAPAS a nuestros socios.

b) Actualmente estamos trabajando en dos frentes. En primer lugar, mejorar nuestra capacidad de escucha sobre las necesidades de nuestros socios, con el objetivo de estar más cerca de ellos. Y por otro lado, aumentar los beneficios que le brindamos día a día.

FRANCISCO FARIÑA

Sociedades

"Buscamos generar un espacio donde tanto los organismos de control y cámaras aseguradoras tengan a la Comisión de Sociedades como referente, fuente de consultas y armado de propuestas"

1. PERFIL

a) Comencé en el 2018, unos meses antes de que el actual presidente asumiera en su cargo y lo hice para aportar algo en beneficio de esta profesión, desde la acción y no desde la queja. AAPAS era la mejor opción y para mí el único camino para hacerlo.

b) Me vinieron a vender un seguro de vida y me encantó el rol social que tenía el trabajo del Productor. Al poco tiempo renuncié a mi trabajo para comenzar esta nueva profesión. Soy Lic. en Administración de Empresas y tenía un buen trabajo en ese momento, pero aposté al cambio, tuve que comenzar de cero, sin póliza alguna, y salí a vender de comercio en comercio por mi barrio, feliz.

2.COMISIÓN

a) Esta comisión la dirijo junto al Lic. Mariano De Luca de SMSV Asesores de Seguros. La primera medida de esta nueva comisión, que se creó en diciembre del 2019 y hoy ya la conforman 12 de los más grandes brokers y organizadores de Argentina, fue presentarnos en sociedad, realizando reuniones con las cámaras de aseguradoras y notas en medios del sector.

b) Estamos sumando más Sociedades de Productores y generando más acciones, como reuniones con la SSN, SRT, UIF y CEOs de compañías. Buscamos generar un espacio donde tanto los organismos de control y cámaras aseguradoras tengan a esta comisión como referente, como fuente de consultas y armado de propuestas, entre otros aspectos.

CESVIAUTO

CENTRO DE RECICLADO Y VENTA DE REPUESTOS LEGALES

¡Estamos atendiendo!

Te esperamos en nuestra Casa Central
ubicada en Pilar

Lunes a viernes de 9.30 a 15 hs.

También podés ingresar en nuestra Tienda Online
y encontrar el repuesto que estás buscando.

Comprá por WhatsApp (sólo mensajes)
Para carrocería: +54 9 11 31006275
Para motores y cajas: +54 9 11 31006277

Si ya compraste tu pieza, escribinos a
atencionpostventa@cesvi.com.ar

www.cesviauto.com.ar
#CompráLegal #QuedateEnCasa

MARCELA CURI

Inclusión y Diversidad Laboral

"Nuestro principal objetivo es promover el desarrollo, participación e integración de los sectores con menos representación y relevancia dentro de la profesión"

1. PERFIL

a) Participo en AAPAS en forma presencial desde el 2019 con la intención de sumar mi colaboración en el desarrollo de la profesión.

b) Trabajo en el sector de seguros desde el año 1996. Empecé vendiendo seguros de vida y en el 2001 comencé el armado de mi broker de seguros actual. Hoy administramos Productores, y nuestro expertise es en pequeñas y grandes empresas, ingeniería, y obra pública. Además, nos especializamos desde hace tres años en seguros cibernéticos.

2.COMISIÓN

a) Nuestro principal objetivo es promover el desarrollo, participación e integración de todos los sectores con menos representación y relevancia dentro de la profesión.

b) Estamos armando la base de acciones para que todas las personas se sientan representadas, consideradas e incluidas.

DANIEL GONZÁLEZ GIRARDI

Formación Profesional

"Buscamos acompañar al PAS en el proceso de reconversión profesional con el fin de adaptarse a la "Cuarta Revolución Industrial", la transformación digital, y los nuevos hábitos del consumidor"

1. PERFIL

a) Desde el año 2006 participo en AAPAS. Mi objetivo es colaborar en la profesionalización de la actividad. A lo largo de estos años, he participado en diversas funciones, entre ellas, como miembro de la comisión técnica, asesor de la comisión de sociedades, docente del PCC y PCA, orador en conferencias y diversos workshops. Actualmente, además de coordinar la comisión de formación profesional, soy el coordinador académico del Centro de Altos Estudios (CAES) de AAPAS.

b) Soy Productor Asesor de Seguros desde el año 1990 y organizador desde 2004 como titular de GGA Riesgos y Seguros. Por otro lado, soy Lic. en Administración y Seguros (UADE) y obtuve las certificaciones "Business Administration Certification 360ª Solutions USA" y "Risk Management Certification Alarys International".

2.COMISIÓN

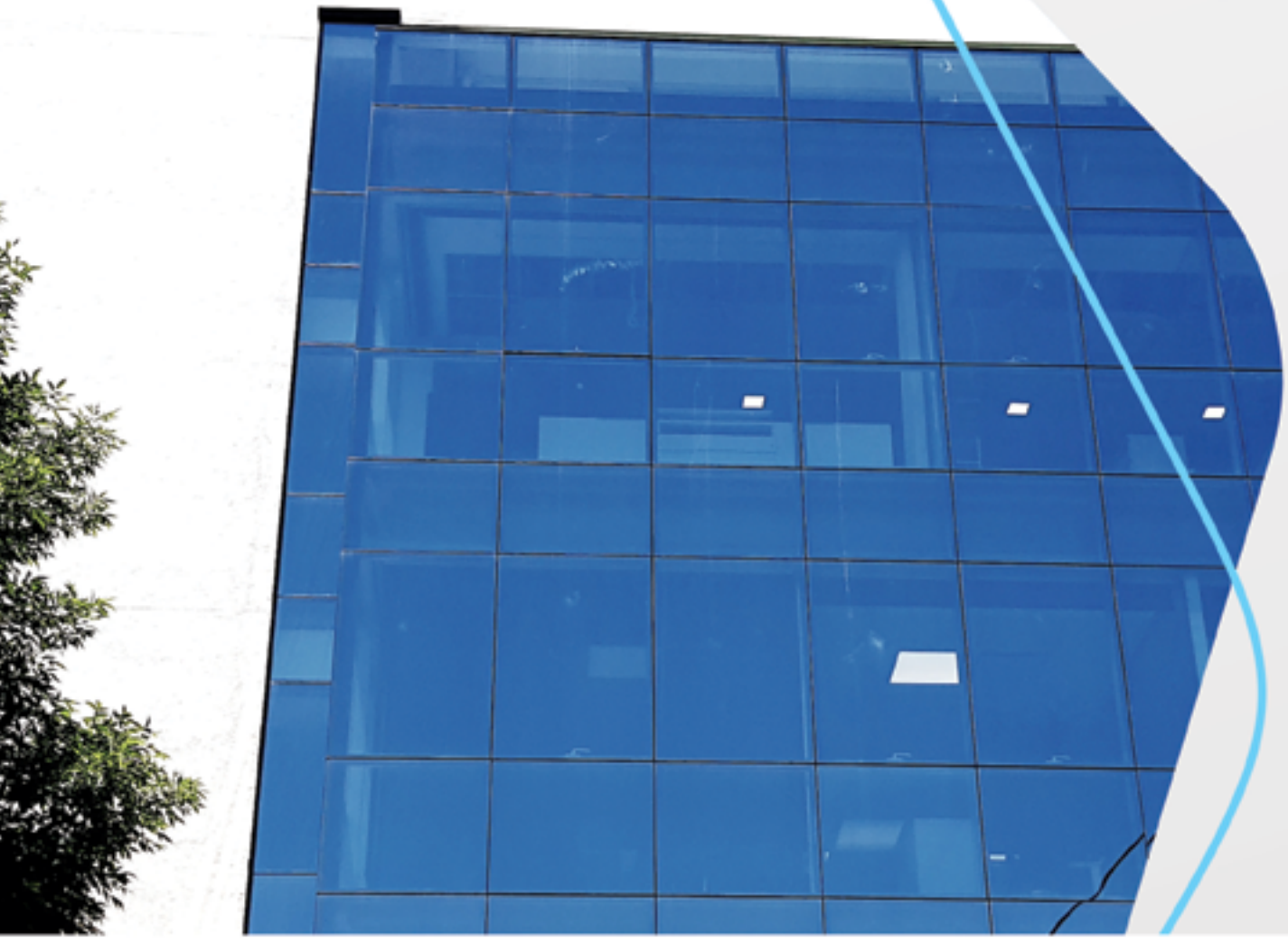
a) El objetivo principal es acompañar al PAS en el proceso de reconversión profesional con el fin de adaptarse a las nuevas exigencias vinculadas con la llamada "Cuarta Revolución Industrial", la transformación digital del mercado asegurador, y los nuevos hábitos del consumidor de seguros. A tal fin buscamos proveer nuevas capacidades profesionales para el Productor Asesor, de forma de alcanzar dicho objetivo.

b) Para alcanzar este objetivo, entre otras cuestiones, hemos creado un nuevo espacio de formación profesional, dotándolo de un programa de estudio y un cuerpo docente acorde con los objetivos trazados. A su vez, en ese marco, desarrollamos un espacio de encuentro con los profesionales egresado del Centro de Altos Estudios de AAPAS y las aseguradoras que apoyan el proyecto.

COOPERACION SEGUROS

Hoy como siempre, hoy más que nunca.

COOPERACION SEGUROS



JULIÁN NICCOLÓ

Capacitación

1. PERFIL

a) Luego de terminar la secundaria empecé la Tecnicatura en Seguros, una carrera terciaria dictada por el Sindicato del Seguro. Ya en ese momento empezaba a escuchar de la boca de los profesores el nombre de AAPAS, me pasaba horas leyendo las distintas revistas del mercado, y esperaba algún evento para escuchar los eufóricos discursos de Marcelo Garasini. Un día me enteré de un Congreso en Córdoba, y fue en el año 2017 que junto a un grupo de Productores amigos, viajamos a esa provincia, donde conocimos al gran equipo que formaba AAPAS. Al regresar de esos dos días de evento, nos convocaron y les propusimos un encuentro con Productores de Quilmes, donde participaron más de 70 colegas, sobre el tema del momento que era la bancarización de la cobranza. Desde ese entonces no paramos más. El equipo humano que es la Asociación te termina motivando a aportar un granito de arena para devolverle a la profesión todo lo bueno que te da, con la convicción de defender al PAS, el único canal comercial profesional.

b) Me crié entre pólizas de Federación Patronal en Agencia Quilmes donde iba los sábados a la mañana con mi papá, que en ese entonces era empleado de la compañía. Después de casi 20 años y recibido de Licenciado en Seguros, comencé a operar con código propio en Grupo Niccoló, broker familiar.

"Creemos que llevarle claridad al Productor es una obligación de AAPAS, haciendo foco en los riesgos no convencionales, que es hacia donde queremos orientarlos"

2.COMISIÓN

a) Fui convocado a la coordinación de la comisión por Roberto Saba a mediados del 2018. En principio tuvimos como objetivo ordenar el calendario de capacitaciones que venía realizando la Asociación, y entendíamos que la prioridad estaba en la comunicación y posteriormente en el trato con el socio. Nos hemos propuesto desde el primer día junto a todo el equipo estar presentes en todas las capacitaciones, recibiendo al socio en la institución y acompañarlo durante toda la jornada, muchas veces atendiendo consultas que excedían la temática de nuestra comisión. Creemos que de esa forma el socio se sintió contenido y, desde allí, nos sigue acompañando en cada convocatoria realizada.

b) Estamos trabajando en la creación de contenidos en un contexto donde vemos una gran oferta de capacitaciones por parte de las compañías. Creemos que llevarle claridad al Productor es una obligación de la Asociación, haciendo foco en los riesgos no convencionales, que es hacia donde queremos orientarlos. El reciente relanzamiento del programa Primeros PASos, una marca registrada de AAPAS durante los últimos años, afianza la posición de seguir formando a los Productores nóveles que se insertan en un mercado cada vez más competitivo. El gran equipo encabezado por Christian Zielinski y Ana Belén Leyva, nos sigue sorprendiendo con su gran convocatoria y gran repercusión en el público. Un nuevo desafío fue la puesta en marcha de #CEOsEnCasa, el ciclo que se realiza a través de Instagram Live y se emite cada 15 días con entrevistas a los CEOs de las aseguradoras.

PÓLIZA DIGITAL

UNA SOLUCIÓN TECNOLÓGICA, SEGURA Y ÁGIL

www.creditoycaucion.com.ar

En www.creditoycaucion.com.ar se puede verificar el estado de la póliza digital

Nº de inscripción en SSN
0656

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

MARTÍN CAEIRO

Comunicación y Prensa

"Queremos contagiar a todos a participar y que sientan que estar asociados es dar un salto de calidad en la profesión"

1. PERFIL

a) Estoy en AAPAS desde el 2017 y colaboro por compromiso profesional con la actividad y porque me gusta interactuar con los colegas, recogiendo sus experiencias y aportando las mías.

b) Me recibí en AAPAS en el año 2000 y luego estudié la tecnicatura en seguros en el CENT. Soy tercera generación de asesores en mi familia, en la cual con el paso del tiempo forjamos nuestra organización con cartera propia y sumamos a aquellos Productores que les interesa pertenecer a nuestro proyecto.

2.COMISIÓN

a) Nuestros principales objetivos se basan en tres pilares fundamentales. El primero es la promoción de la cultura aseguradora en la sociedad; el segundo es la generación del interés asociativo y de pertenencia en los Productores Asesores; y el tercero es el posicionamiento de la Asociación como institución de excelencia. Queremos contagiar a todos a participar y que sientan que estar asociados es dar un salto de calidad en la profesión.

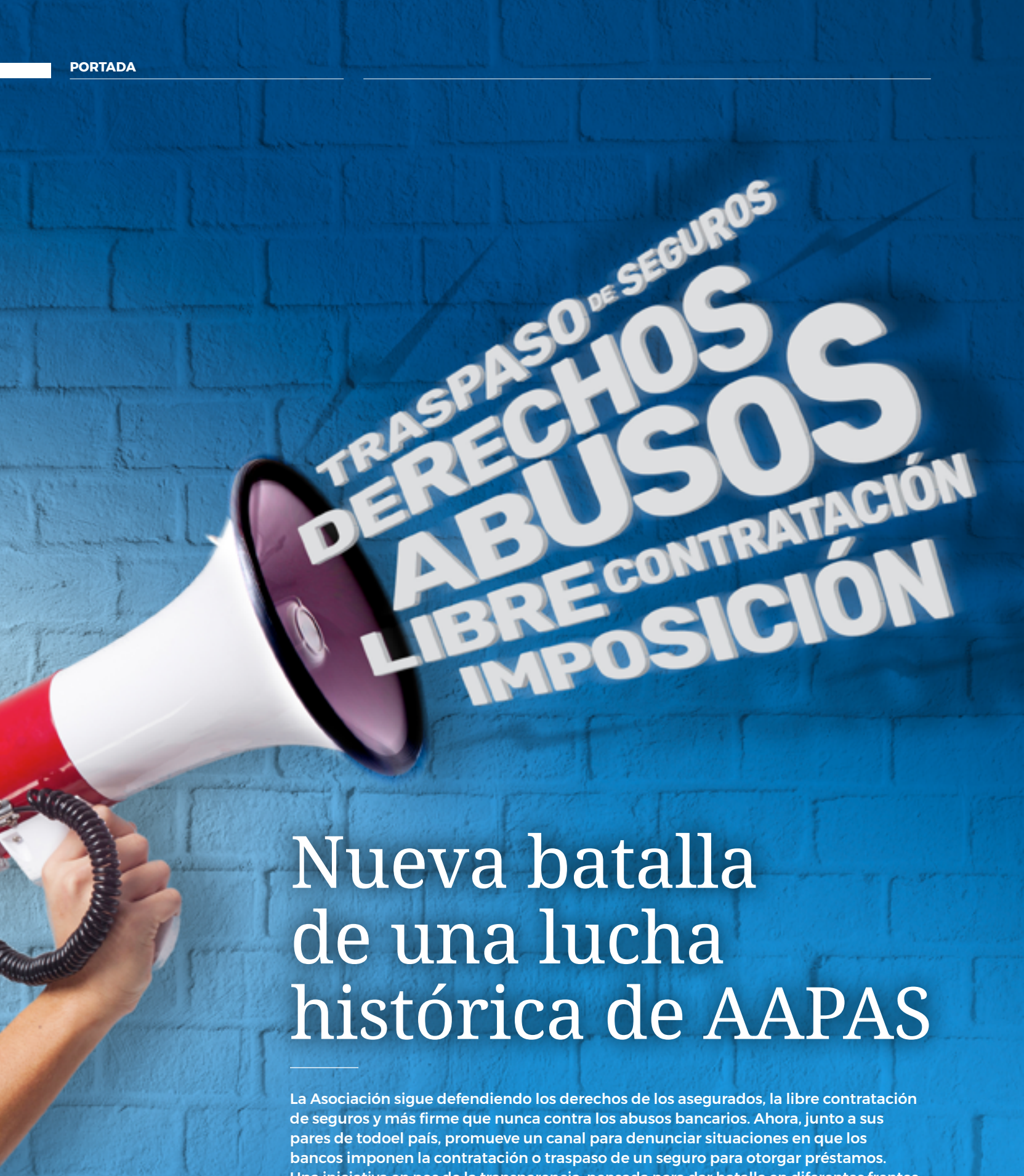
b) Al ser una comisión recién relanzada estamos en una etapa de identificación y análisis de las diferentes problemáticas. La primera identificación fue la de reconocer a todos los públicos a los cuales AAPAS se dirige y así establecer un orden de prioridades seleccionando para cada uno el medio de comunicación adecuado. Sin lugar a dudas, el foco de atención estará dirigido a reforzar la figura del Productor Asesor de Seguros como el canal de venta por excelencia y al crecimiento de la masa crítica de asociados.

Nº de inscripción en SSN
0880

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



Nueva batalla de una lucha histórica de AAPAS

La Asociación sigue defendiendo los derechos de los asegurados, la libre contratación de seguros y más firme que nunca contra los abusos bancarios. Ahora, junto a sus pares de todoel país, promueve un canal para denunciar situaciones en que los bancos imponen la contratación o traspaso de un seguro para otorgar préstamos. Una iniciativa en pos de la transparencia, pensada para dar batalla en diferentes frentes.

Hay hechos que la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros viene denunciando hace años, muchos de los cuales -en parte gracias a su accionar- se han logrado "torcer" o al menos mitigar.

Siempre portando la bandera de la transparencia, la defensa de los derechos de los asegurados y asegurables, la equidad en las reglas de juego y la libre contratación de seguros, AAPAS ha trabajado investigando y denunciando abusos derivados de operaciones financieras, vinculadas en muchos casos a créditos bancarios, prendarios e hipotecarios.

El actual contexto de pandemia, lejos de facilitarle las cosas a los más damnificados, ha sido la excusa para avanzar en nuevas situaciones irregulares por parte de entidades bancarias y financieras, que en muchos casos imponen la contratación o traspasos de ciertos seguros para otorgar un préstamo o agilizar su aprobación. Por eso, la presente nota de portada de esta edición de *SEGUROS* detalla las acciones encaradas por AAPAS, junto a sus pares de todo el país, para denunciar y combatir esas prácticas ilegales.

Conoceremos la situación que se da en el interior del país, a partir de los testimonios de APAS Córdoba y APAS Cuyo; la iniciativa encarada a nivel regional por COPAPROSE; y el caso testigo de España, que vivió la misma problemática y gracias al accionar del mercado logró atacarlo rápidamente a partir de la proactividad gubernamental.

Para contextualizar estos temas, hacemos un poco de historia y repasamos las acciones que ha realizado AAPAS en los últimos años. Y para finalizar, vinculado a parte de los temas allí tratados, detallamos todo lo que hace a la problemática de los seguros atados a planes de ahorro y préstamos bancarios, en la palabra de una especialista en la materia.

ÍNDICE

VISIÓN INSTITUCIONAL
Contra prácticas ilegales que la pandemia reflotó ⟩30

APAS CÓRDOBA Y APAS CUYO
La visión desde el interior del país ⟩36

HISTORIA
"La extorsión nunca se debe avalar, y mucho menos en épocas de pandemia" ⟩44

OPINIÓN
Seguros atados a planes de ahorro o préstamos bancarios ⟩52

VISIÓN INSTITUCIONAL

Contra prácticas ilegales que la pandemia reflotó

La transparencia y la defensa de los derechos de los asegurados, son banderas que AAPAS viene levantando hace tiempo. Y si bien puede ser una lucha en la mayoría de los casos desigual, desde el mercado asegurador no se deben bajar los brazos. Por el contrario, obliga a ser proactivos e inteligentes a la hora de combatir estas prácticas abusivas.

No es algo propio de Argentina. La pandemia del COVID-19, lejos de generar un ambiente financiero más solidario para la infinidad de damnificados por este contexto inédito, terminó en algunos casos generando abusos bancarios a la hora de otorgar préstamos a supuestas tasas favorables por la cuarentena. Para autorizar o agilizar la gestión, ciertas entidades financieras exigen que el cliente contrate o traspase su seguro.

Primero se detectó en España, luego se conocieron casos en nuestro país, y la problemática se denunció a través de COPAPROSE a toda la región.

AAPAS tomó la iniciativa y, convocando al resto de las Asociaciones del país, se generó un canal de denuncias para poder combatir estas prácticas. Entre otros medios de comunicación, el tema llegó a la televisión abierta a través de diferentes PNT en los programas de Alejandro Fantino y Luis Novaresio.

En esta nota, Sebastián Del Brutto, Vicepresidente de AAPAS y de COPAPROSE, detalla el trasfondo de estas acciones gremiales, las medidas que se han tomado en relación a esta problemática y los pasos a seguir.

—AAPAS históricamente ha bregado por la transparencia, la libre contratación de seguros y los abusos bancarios vinculados a coberturas de seguros. La pandemia, no solo en nuestro país, sacó a la luz ciertos temas que han preocupado y mucho al sector…

"Queremos recibir más denuncias, para tener elementos suficientes para combatir estas prácticas ilegales y que esto deje de suceder"

En el programa "Fantino a la tarde" que se emite por las tardes de América TV, en la palabra del propio Alejandro Fantino, se denunciaron estas prácticas ilegales y se difundió el sitio web de denuncias.

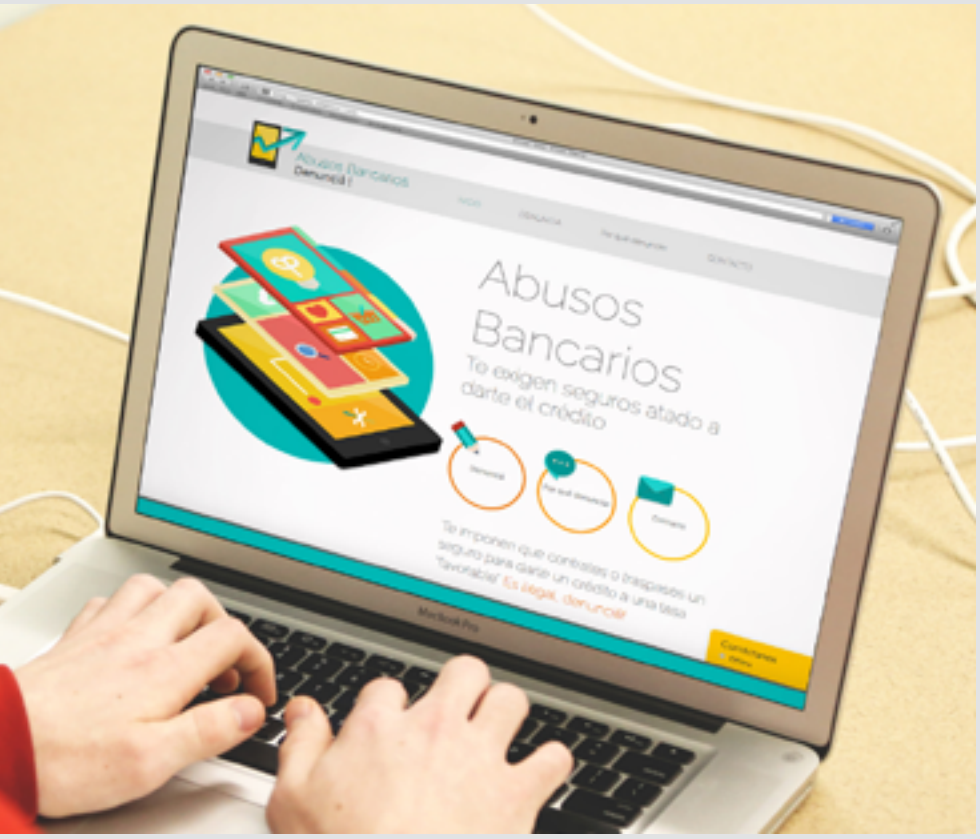
—Para ponerlo en contexto, creo que es importante mencionar dos hechos que se dieron casi en simultáneo, y en ambos casos desde AAPAS tomamos cartas en el asunto rápidamente. Desde el 20 de marzo pasado, que se decretó a nivel nacional la cuarentena, el uso del automóvil disminuyó considerablemente para la mayoría de la población. Fue en aquel momento cuando comenzaron a circular *fake news* informando que las compañías de seguros no iban a cubrir aquellos siniestros acontecidos durante el confinamiento. También se "desinformó" a la sociedad respecto a la obligación que tenían las aseguradoras de bonificar el seguro automotor durante el período del aislamiento social. Esas noticias falsas, que una vez más atentaron contra la imagen del seguro en la sociedad, fueron desmentidas por nuestra Asociación a través de distintos medios de comunicación masivos y sectoriales.

Y como si fuera poco, en ese momento comenzamos a recibir varias denuncias sobre abusos por parte de bancos y financieras, advirtiendo que al momento de conceder un crédito, obligaban a sus clientes -en particular a las PyMEs, las más necesitadas y damnificadas por el COVID-19- a contratar un seguro o incluso trasladar aquellos que tenían en cartera.

—¿Cómo se fueron gestando las acciones contra estas situaciones en nuestro país? Se mezclan tanto temas de descuentos como de abusos bancarios…

—En España la pandemia comenzó antes, por este motivo estaban dos semanas adelantados en materia de seguros. Ni bien empezó la cuarentena, comencé a tener diálogo con Elena Jiménez de Andrade, Presidente del Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros de España, para tener información sobre lo que estaba pasando en sus

"Animales Sueltos", con la conducción de Luis Novaresio, fue otro de los programas elegidos no sólo para advertir a la población sobre posibles abusos bancarios, sino para destacar la figura del PAS como el único canal profesional del mercado.



"El problema principal es la situación de poder en la que encuentran los bancos *versus* quien le está solicitando el crédito, sobre todo en este contexto tan complejo"

mercados. En ese momento, nos enteramos que la Unión Española de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras (UNESPA) había salido a desmentir diversas *fake news* que aseguraban que los autos no estaban cubiertos si la gente rompía el confinamiento. Es ni más ni menos que lo que pasó acá a los pocos días. En el caso de UNESPA, al ser una cámara empresaria que representa a prácticamente todas las compañías de seguros de ese país, ellos mismos salieron a responder rápidamente. Acá en Argentina no sucedió eso a nivel cámaras y desde AAPAS tomamos el tema y publicamos una solicitada, de la mano de diversas compañías de seguros, aclarando que los contratos se iban a cumplir e iban a estar cubiertos en caso de un siniestro.

En el vivo de Instagram que hicimos con Elena, el cual transmitimos para todos los seguidores de *@_aapas*, ella aclaró que en España algunas compañías les iban a devolver parte de la prima a sus asegurados durante la cuarentena, y a la vez que no les descontarían esas bonificaciones en las comisiones a los Productores. Esas medidas acá parecían novedosas y extrañas, porque todavía no se hablaba de eso.

Y fue justamente en ese contexto que surgió otro de los temas que empezó a tomar resonancia allá, que fue la detección de casos de abusos bancarios. Siendo el Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros de España miembro de COPAPROSE, desde el ejecutivo de la Confederación decidimos advertirles a los distintos países que conforman la misma, que lo que estaba ocurriendo en España también podía suceder en otros mercados. De allí la solicitada confeccionada a esos efectos.

Como era de esperar, así como en otros países de la región se comenzaron a advertir estas prácticas ilegales, Argentina no fue la excepción. En diferentes diálogos con colegas, se alertaron casos de bancos que al momento de otorgar un préstamo -en particular, aquellas líneas crediticias especiales generadas por la pandemia con tasas preferenciales- exigían pasar tus seguros con ellos, o bien te hacían contratar coberturas que no son obligatorias.

A partir de esto, decidimos desarrollar un sitio web específico (www.denuncias.com.ar) de denuncias, incorporando a FAPASA y a todas Asociaciones de Productores del país.

Para darle trascendencia mediática, se hizo difusión de ello tanto en el mercado como de cara a la sociedad. Y entre otras acciones, junto a APAS Cuyo y APAS Córdoba invertimos en espacios de televisión abierta, con diversos PNT en los programas de Alejandro Fantino y Luis Novaresio por América TV.

—De las denuncias que les han llegado, ¿qué tipos de seguros piden contratar los bancos obligatoriamente para otorgar un crédito?

—Son distintos. Van desde ART, seguros de vida, hasta Accidentes Personales. Hay un cliente, por citar un caso, que nos dijo que está pagando cuatro seguros diferentes por un crédito que tiene hace tres años. Esto marca que los abusos son pre-pandemia y que, lejos de desaparecer en este momento tan delicado, se han reflotado.

Sucede mucho con los créditos otorgados a PyMEs, donde verificamos casos en los cuales les exigen todos los seguros que tiene la empresa. El

Más Herramientas. Mejor Servicio

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

FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar

Nº de inscripción en SSN
726

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

problema principal es la situación de poder en la que encuentran los bancos *versus* quien le está solicitando el crédito, sobre todo en este contexto tan complejo.

—¿Están viendo abusos generalizados o se dan en casos puntuales, en cierta zona del país o por tipo de cliente?

—Se da en todo el país. Hemos recibido denuncias de La Pampa, de Córdoba, de Mendoza y de la zona AMBA, por citar los casos más emblemáticos. Por lo que vemos, es más avasallador en el interior del país. También se observan algunas denuncias de los propios Productores de Seguros, que le piden a sus clientes que los ayuden con la denuncia. Lo que tienen en particular las denuncias es que son anónimas, buscando proteger así a la parte damnificada.

—¿Qué piden Uds. para completar la denuncia?

—Pedimos algunos datos y ciertas pruebas. Qué tipo de crédito, en qué banco, en qué sucursal y qué tipo de seguro le están exigiendo. Pueden ser audios, mails, videos, chats. En algunos casos, las pruebas son las propias cotizaciones bancarias donde ya viene incluido el paquete de una flota de autos cotizada. Esto en general se da en negocios PyME, que en muchos casos son los negocios más grandes de los PAS.

—¿Hubo denuncias por supuestas irregularidades tanto en banca pública como privada?

—Efectivamente, sobre todo en banca estatal, ya sea nacional o provincial. En los privados lo vemos en menor medida porque son los que menos créditos suelen otorgar. Tenemos ya registradas medio centenar de denuncias válidas en las que están trabajando Marcelo Garasini -coordinador de la Comisión Técnica y Jurídica de AAPAS- y Silvana Alonso -abogada asesora de la Asociación-, para llegar a una solución y que esto no siga pasando, pensando en este presente tan complejo y a futuro.

—¿La web está dirigida al usuario presuntamente damnificado o también para el PAS?

SOLICITADA

CONFEDERACION PANAMERICANA DE PRODUCTORES DE SEGUROS
COPAPROSE

COPAPROSE alerta a sus miembros de posibles abusos bancarios en perjuicio de los consumidores de seguros en el contexto del COVID-19

27 de abril de 2020.- La Confederación Panamericana de Productores de Seguros (COPAPROSE), basándose en sus principios y responsabilidad de contribuir a la protección de los clientes, al bien de la sociedad y al progreso de cada país, informa, recomienda y advierte a sus asociaciones miembros de América Latina, que estén alertas ante el riesgo del presunto abuso de los bancos e instituciones financieras, que puedan coartar y limitar los derechos de libertad del consumidor de elegir a su aseguradora y a su asesor de seguros, obligándoles a la compra de la cobertura de seguros con ellos, en el momento de la firma de un acuerdo de préstamo.

El consumidor de seguros es el único que tiene el derecho irrenunciable a escoger a su aseguradora y al Productor de Seguros que atenderá sus intereses, para cualquier tipo de seguro, incluyendo los obligatorios, que deberán desarrollarse adecuadamente en beneficio de la comunidad. Por ende, en representación de los consumidores de seguros, es prioritario para COPAPROSE alzar su voz, defender y promocionar este derecho y minimizar cualquier riesgo de coacción o imposición en las transacciones en las que se requiere la contratación de cualquier tipo de seguro.

Debemos destacar que condicionar la contratación de seguros en la concesión de préstamos bancarios es una práctica irregular, abusiva y, que en muchos casos, es ilegal al estar prohibida por la ley.

La Confederación exhorta a todos sus miembros que activen en sus asociaciones, un programa de mecanismos de protección al consumidor que permita la educación, el monitoreo, la detección y la presentación de denuncias y consultas para impulsar la prevención de estas prácticas anticompetitivas en el contexto actual de la pandemia del COVID-19, que de llevarse a cabo, podrían no velar por el interés de los consumidores y crear condiciones de mercado injustas, potenciando, a nivel social y económico, el impacto de la crisis que actualmente estamos atravesando.

SIGUE EN LA PAGINA XXX ›››

GALENO

TODAS LAS COBERTURAS EN PLANES MÉDICOS Y EN SEGUROS QUE TU EMPRESA NECESITA

Brindale a tus clientes toda la protección y el cuidado que necesitan, a través de los mejores planes de cobertura médica y una amplia gama de seguros.

Todo con el respaldo de GALENO SOLUTIONS, un programa de soluciones tecnológicas de vanguardia que permiten una gestión ágil y eficaz.

Planes Médicos – Seguros de ART – Seguros de Vida (obligatorios y optativos)
Accidentes Personales – Seguros de Autos y Flotas – Seguros Integrales
Seguros de Todo Riesgo Operativo – Seguros de Caución

GALENO

GALENO SEGUROS

GALENO ART

www.galenoseguros.com.ar / www.e-galeno.com.ar

Servicios al Productor:
0800-333-7784

Nº de inscripción en SSN 0878 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

›››

COPAPROSE, igualmente, sugiere que el mencionado programa de mecanismos de protección al consumidor, abarque como mínimo las siguientes acciones (sujetas a las regulaciones o normativas estipuladas en cada jurisdicción):

- Crear en cada asociación un Comité de Defensa del Consumidor.
- Informar a través de medios de comunicación o redes sociales sobre el riesgo de coacción a lo que podrían estar expuestos los consumidores de seguros, de parte de bancos o instituciones financieras que se podrían aprovechar negativamente de las circunstancias provocadas por la pandemia actual.
- Establecer una Guía Orientativa para los consumidores de seguros sobre las acciones que deben realizar una vez estén ante posibles malas prácticas inducidas por la situación de la pandemia del COVID-19.
- Implementar un canal de presentación de reclamos, denuncias o consultas, que sea culturalmente apropiado, de fácil acceso, sin costo para el público. Ese canal, el cual puede ser por vía telefónica, correo electrónico, un buzón o formulario electrónico resaltado en la web de la asociación o alguna red social, debe contener principalmente los siguientes requisitos: i) Nombre del Banco o Institución Financiera, Sucursal/Agencia, Departamento o Ejecutivo relacionado; ii) Tipo de préstamo gestionado; iii) Detalles de la coerción; y iv) Las pruebas que pueda aportar.
- Contemplar el procedimiento de atención de los reclamos, denuncias o consultas, con los pasos a seguir una vez se capta, se canaliza la información y se notifica al interesado, si ha aportado sus datos de contacto, sobre el seguimiento o resolución respectiva.
- Generar reuniones con el ente supervisor de seguros, cámaras de aseguradores, otras autoridades competentes que apliquen, asociaciones de consumidores, entre otros, para que de manera coordinada se establezca el intercambio de información sobre el tema y las formalidades para la presentación de los reclamos, denuncias o consultas, así como la elevación de las mismas para que sigan su curso legal.

El Productor de Seguros, además de contribuir al desarrollo del mercado, tiene una función social evidente por su rol de representación del consumidor de seguros, por la difusión, la gestión de los riesgos y el asesoramiento sobre el seguro en la población dónde se atienden necesidades sociales, y por ello, es un elemento vertebrador y esencial de la sociedad a la que pertenece.

“Las Asociaciones de Productores tenemos un poder y una llegada muy importante y debemos advertir las cosas que no se están haciendo bien en materia de seguros”

—En principio está pensada para que la denuncia la haga el cliente damnificado. Ha habido consultas de PAS sobre este tema y les dijimos que la idea es que el cliente haga esa denuncia y exponga -de forma anónima- las pruebas. En algunos casos, el denunciante le da toda la información al PAS y lo termina haciendo él. Sirve igual, porque en definitiva lo que más necesitamos son las pruebas: el mail del ejecutivo bancario o de la entidad financiera donde te exigen un seguro para darte un préstamo a tal tasa, audios de llamadas telefónicas, chats, etc.

Eso es súper contundente y cuando empezás a tener una masa crítica de denuncias ya nadie lo puede tapar, por eso queremos recibir más denuncias, para tener elementos suficientes para combatir estas prácticas ilegales y que esto deje de suceder.

—Finalmente, ¿qué expectativa tienen con esta iniciativa y cuáles son los próximos pasos?

—La idea es mantener este sitio de denuncias y con el tiempo transformarlo en una plataforma inteligente que concentre todo tipo de denuncias que tengan que ver con seguros. Siendo nosotros quienes canalizamos esas denuncias a los organismos competentes. Creo que es como todo, que cuanto más volumen y llegada tenés, más denuncias nos llegarán.

Las Asociaciones de Productores tenemos un poder y una llegada muy importante a nivel federal y debemos advertir las cosas que no se están haciendo bien en materia de seguros. Por eso, la idea es canalizar las denuncias en un sitio que sea de todas las APAS del país, que muchas veces hacen y no lo muestran. Esto es una manera de hacer y demostrar qué estamos haciendo.

Y parte de eso, no sólo es recibir las denuncias, sino trasladarlas, darle seguimiento y pelear para que algo suceda. Esto también puede aplicar para las personas que venden de manera ilegal los seguros, es muy amplio y da para muchas cosas. Hoy hay que estar más alertas que nunca, porque los bancos y las financieras en momentos de crisis es cuando intentan captar otros negocios. Y en muchos casos, con prácticas ilegales…

¿Sos Productor de Seguros? Intégrity te está buscando

Cuando te sumás a nuestra red de Productores, te sumás a más.

- Contamos con **más de 20 productos** y una cartera de coberturas para todo tipo de riesgos.
- Te ofrecemos el mejor **equipo técnico y comercial** para que juntos encuentren la cobertura que tu cliente necesita.
- Llevamos de viaje a más de 50 Productores todos los años con el **programa de incentivo Intégrity Champions.**
- Sumamos a más de 200 productores en cada una de las **capacitaciones** del programa anual **Intégrity Academy.**
- **Pagamos en tiempo y forma tus comisiones** sin excepción, y si tenés que cobrar un día feriado ¡te la adelantamos!

Hoy, más de 2000 Productores confían en Intégrity Seguros.
Sé parte vos también.

Escribinos a quieroserpas@integrityseguros.com.ar o ingresá a www.integrityseguros.com.ar/ser-productor y solicitá tu alta.

INTĒGRITY SEGUROS

Nº de inscripción en SSN 720 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

EL CASO DE ESPAÑA

El Consejo General de Colegios de Mediadores de Seguros de España, que aglutina a cerca de 7.000 corredores y agentes de seguros, denunció ante el Gobernador del Banco de España (entidad similar al BCRA de nuestro país) conductas ilegales relacionadas con el COVID-19, contrarias a las buenas prácticas bancarias.

"Como se han hecho eco los medios de comunicación, creemos que nuestra actuación en este sentido ya ha dado sus frutos en la medida en que hemos denunciado en repetidas ocasiones la práctica las entidades financieras y de crédito de someter la concesión de préstamos ICO COVID-19 a la condición de contratar un seguro ofrecido por la propia entidad prestamista", se advirtió en la misiva firmada por su presidente, Elena Jiménez de Andrade.

En esa misma carta, se ha denunciado asimismo la práctica de estas entidades de discriminar al colectivo de corredores y agentes de seguro a la hora de obtener un préstamo de esta naturaleza, alegando que se dedican a uno de los sectores de actividad definidos como esenciales durante la vigencia del estado de alarma.

RESPUESTAS OBTENIDAS

Al respecto, vale mencionar que la propia Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia de España generó un correo electrónico específico para la detección de prácticas anticompetitivas relacionadas con la crisis sanitaria creada por la pandemia.

En el caso del sector financiero, se investigó la exigencia por parte de algunas entidades financieras de una garantía adicional (en particular, la suscripción de un seguro de vida) para la concesión de los préstamos garantizados con el aval del Estado (Líneas de crédito ICO) y de otras ayudas financieras derivadas de la normativa extraordinaria dictada para la gestión de la situación de la crisis sanitaria ocasionada por el coronavirus.

En concreto, se analizaron los casos en los cuales tal exigencia podría constituir una conducta desleal que, por falsear la libre competencia, afecta al interés público en un contexto de crisis derivada del COVID-19.

En respuesta a ello, y a fin de evitar condicionamientos, el Instituto de Crédito Oficial de España (ICO) prohibió la venta cruzada de seguros en la comercialización de los créditos COVID-19. Ante la polémica por las denuncias del Colegio de Mediadores de Seguros y las plasmadas en las redes sociales que alertaban de que algunos bancos estaban comercializando la línea de avales con un seguro de vida asociado, en la documentación remitida a las entidades financieras, el ICO prohibió explícitamente el "cross-selling" de productos.

Asimismo, el propio Banco de España comunicó en una nota oficial a todas las entidades financieras que revisará que todas cumplan la normativa y las buenas prácticas bancarias en la comercialización de los avales del ICO aprobados por el Gobierno para paliar los efectos económicos de la pandemia en empresas y autónomos. Así, le exigió a sus supervisados que la aprobación y difusión en su red de los correspondientes protocolos de comercialización se ajuste a dichas condiciones y que establezcan los sistemas de control interno necesarios para garantizar en todo momento el cumplimiento de los requisitos aplicables.

El supervisor bancario español verificará, de esta forma, dichos protocolos y procedimientos y efectuará, en su caso, la revisión de operaciones concretas para comprobar su adecuación a la normativa de aplicación.

PRÉSTAMOS PARA LOS INTERMEDIARIOS DE SEGUROS

Por otro lado, también hubo respuesta positiva en cuanto a que los mediadores de seguros habían denunciado que las entidades financieras estaban discriminándolos, al denegarles "de forma sistemática" los préstamos avalados por el Estado.

A raíz de estas solicitudes, el ICO terminó reconsiderando esta situación y procedió a informar a las entidades financieras para que abran la línea de avales a todos los agentes y corredores de seguros para que puedan beneficiarse de estas ayudas en igualdad de condiciones con el resto de autónomos y PyMEs.

Participá y ganá!

PROGRAMA DE INCENTIVOS

PRODUCTOR EQUITATIVO

Sos Productor? Participá del Programa de Incentivos de La Equitativa

Podés ganar fabulosos premios

Todavía estás a tiempo!!!

comercial@laequitativa.com.ar

En La Equitativa la capacidad para escucharte es tan importante como la capacidad de resolverte el problema.

La Equitativa. Nosotros, nuestros productores y vos.

www.laequitativa.com.ar (011)5070 3000

LA EQUITATIVA
COMPAÑÍA DE SEGUROS

Nº de inscripción en SSN 044

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

APAS CÓRDOBA Y APAS CUYO

La visión desde el interior del país

Daniel Layús, presidente de APAS Córdoba, y Edgardo Juchniuk, vicepresidente de APAS Cuyo, dan su visión sobre la problemática de abusos bancarios en sus zonas de actuación. Son dos ejemplos, entre tantos que se verifican a lo largo y ancho del país.

¿Cómo analizan desde su Asociación, la problemática en torno a abusos bancarios en detrimento de la transparencia, los derechos de los usuarios financieros y la libre elección en la contratación de un seguro?

—Daniel Layús - Desde APAS Córdoba, vemos con preocupación estas acciones con grave violación al artículo 11 del nuevo Código Civil y Comercial, con la posición dominante que ejercen los bancos para "someter" al cliente a la contratación de un seguro a cambio de un servicio bancario. Creando una situación de monopolio en la provisión de un servicio financiero, sin asesoramiento en las coberturas, violando el derecho a la información y con costos muchas veces mayor al que comercializa un PAS.

Además de un servicio post-venta que deja de existir al momento de concretar la imposición del contrato de seguros. Hoy más que nunca en esta cuarentena se nota la falta de atención al asegurado, en contraposición al Productor Asesor de Seguros, donde los 0800 nunca son atendidos y los asegurados están a la deriva.

—Edgardo Juchniuk - Este tipo de operatoria no es nada nuevo, se ha venido produciendo desde hace muchos años. El mayor cuestionamiento que debemos hacer es moral y ético, sobre todo por el contexto que estamos viviendo debido a la pandemia y que además tenemos que tomar en cuenta que todos estamos haciendo un esfuerzo enorme para terminar lo menos dañado posible. Y eso requiere de solidaridad, aspecto que el sector financiero poco lo importa.

—Es un tema que no es nuevo, y que ha ido variando según diferentes contextos. ¿En su zona de influencia han detectado casos y es un problema sobre el cual han tenido respuesta por parte de los organismos oficiales involucrados?

—Daniel Layús- En Córdoba, como en el resto del país, se reciben muchas quejas. Se realizan denuncias en Defensa al Consumidor, que en la mayoría de los casos llegan a solucionarse. Pero la verdad, es penoso ver el trato que reciben los asegurados con estas prácticas comerciales vergonzosas desde los bancos. Ya que la única forma de contacto con algún ejecutivo de turno es por medio del 0800, en algún interno, y es una tarea titánica el poder llegar a una fría contestación sin poder en muchos casos conseguir la resolución del problema.

—Edgardo Juchniuk- En la zona de Cuyo se han detectado diferentes casos de abusos. No solo a PyMEs. Algunas entidades financieras han condicionado el otorgamiento de préstamos, presionando con la contratación de un seguro a jubilados. Lo que hemos realizado es enviar dichas denuncias a Defensa del Consumidor.

—¿Cuáles son las acciones que tienen en agenda para seguir bregando por la transparencia de mercado y la mitigación de esta problemática?

—Daniel Layús- Desde nuestra Asociación, estamos alertando a los asegurables de esta

DANIEL LAYÚS
APAS CÓRDOBA

"Es penoso ver el trato que reciben los asegurados con estas prácticas comerciales vergonzosas desde los bancos"

LPS

MAYOR CONEXIÓN

la mejor asistencia.

- AMPLIAMOS LOS MEDIOS DE PAGO,
- NUEVOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN,
- ASISTENCIA 24/7,
- APP LPS
- Y MÁS.

DESCARGA NUESTRA APP
Y GESTIONA TODO EN UN SOLO LUGAR

Download on the App Store

Available on the Google Play

Nº de inscripción en SSN 0157 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

WWW.LPS.COM.AR

EDGARDO JUCHNIUK
APAS CUYO

“El mayor cuestionamiento que debemos hacer es moral y ético, sobre todo por el contexto que estamos viviendo debido a la pandemia”

situación y la forma de evitar estas imposiciones por medios radiales, televisivos y gráficos.

Además de Instagram y Facebook. También nos sumamos junto a otras asociaciones del país -como AAPAS y APAS Cuyo- para llevar el tema a América TV (“Animales Sueltos” y “Fantino a la Tarde”) alertando sobre estos temas y otros que conciernen a la cultura aseguradora.

Tenemos muy buenas expectativas sobre la web creada para canalizar estas denuncias, para elevarlas a Defensa a la Competencia, Defensa al Consumidor y las autoridades competentes.

—Edgardo Juchniuk- Estamos totalmente convencidos que la operatoria del Productor Asesor de Seguros es la más idónea a la hora de llevar equidad en la contratación de coberturas.

Seguiremos apoyando firmemente el posicionamiento de la figura del Productor Asesor de Seguros, el único que ha estado acompañando, asesorando, y brindando soluciones durante esta pandemia.

- Garantías Aduaneras
- Garantías para Obras Públicas y Privadas
- Garantías para Suministros y/o Servicios Públicos y Privados
- Garantías de Actividad y Profesión
- Garantía para Administradores de Sociedades (Directores IGJ)
- Garantías para Agentes de Turismo IATA

COSENA
Seguros de Caución

COSENA SEGUROS S.A.
Av. Corrientes 583 Piso 9 (C1043AAS) Ciudad de Bs. As.
Tel./Fax: (011) 5238-5000 (líneas rotativas)
E-mail: comercial@cosenaseguros.com.ar

Nº de inscripción en SSN 725 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Cuidamos a los que nos cuidan.

PRIMERA LÍNEA

SEGURO DE VIDA COLECTIVO PARA TRABAJADORES DE LA SALUD FRENTE AL COVID-19.

Nuestro nuevo **Seguro de Vida Colectivo** es una cobertura por fallecimiento por cualquier causa, por una "suma asegurada uniforme" definida para todo el grupo amparado; y cuenta con un adicional de renta diaria por internación, exclusiva ante el diagnóstico de COVID-19.

Más información en www.lasegunda.com.ar

#1 VOS
#QuedateEnCasa

GRUPO ASEGURADOR La segunda
LO PRIMERO SOS VOS
#QuedateEnCasa

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

HISTORIA

“La extorsión nunca se debe avalar, y mucho menos en épocas de pandemia”

Las prácticas abusivas vienen siendo denunciadas hace años por la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros. Marcelo Garasini, ex presidente de la Asociación y actual coordinador de la Comisión Técnica y Jurídica, hace un repaso histórico sobre diversas problemáticas que ha enfrentado el sector y que hoy se reeditan y siguen vigentes en el marco de la pandemia por el COVID-19.

Hoy, en plena pandemia, se viene advirtiendo que ciertas entidades bancarias y financieras les están exigiendo a las empresas que solicitan los créditos asistenciales implementados por el Gobierno en el marco de la crisis ocasionada por el coronavirus que contraten ciertos seguros o bien traspasen sus pólizas de seguros al banco a cambio de otorgar y/o acelerar el proceso de otorgamiento de los préstamos.

“Lo que está pasando es que las PyMEs presentan su carpeta para los créditos de asistencia y ven que se traba el proceso. Cuando consultan, les dicen que si pasan sus pólizas de la flota móvil o de ART a la compañía de seguros del grupo al que pertenece la entidad, el préstamo estará disponible en pocos días”, describe Marcelo Garasini, quien tiene amplia experiencia en lidiar con casos abusivos que terminen incluso afectando la imagen del seguro en la sociedad.

El directivo advierte que esta situación, con diferentes matices, se está dando incluso en bancos públicos que están ejerciendo este tipo de mecanismos. Bajo este contexto es que AAPAS, junto a las

“El hecho de lograr que las denuncias sean masivas, abre la posibilidad de promover reformas legislativas que terminen con este tipo de situaciones”

Una nueva forma de asegurar... Un nuevo tiempo...

OrangeTime

El seguro de autos que **le permite a tus clientes pagar por tiempo de uso** y **ahorrar hasta un 40%**, estando siempre protegidos.

Una herramienta para la retención de tu cartera y captación de nuevos clientes. Contactate con nosotros y sumate a OrangeTime.

Hoy más que nunca
somos actitud que avanza.

Comunicate con nosotros
libraseguros.com.ar

0800 888 5427

LIBRA
Compañía de Seguros

Nº de inscripción en SSN 0852 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control | www.argentina.gob.ar/ssn | SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

La tapa de la revista *SEGUROS* del año 2001 ya advertía sobre operatorias ilegales en la comercialización de seguros, denunciadas en ese momento por AAPAS ante la SSN.

54

Según un estudio de investigación realizado por la comisión de Defensa del Asegurado (actual comisión de Defensa del PAS), durante la presidencia de Jorge Vignolo en AAPAS, esos eran los millones de pesos anuales de sobrecostos en los seguros de vida por créditos prendarios e hipotecarios

asociaciones pares de todo el país, habilitó una página web (www.denuncias.com.ar) para que los damnificados puedan denunciar estas prácticas de forma anónima, presentando a esos fines pruebas para elevar a las autoridades competentes. La Comisión de Defensa del Productor de AAPAS también ha recibido múltiples casos de este tipo, varios de ellos provenientes del interior del país. Desde la entidad, canalizan los casos hacia los organismos correspondientes por medio del área jurídica de la Asociación, coordinada precisamente por Garasini.

"Muchos empezaron a denunciar estas situaciones en este presente de pandemia. Antes tal vez se las aguantaban, pero ante la crisis actual que estamos viviendo la gente no quiere padecer más con estas cosas", explica el especialista, quien aclara que la extorsión nunca se debe avalar, pero mucho menos en estas épocas.

Para Garasini, en sus diferentes formatos, se trata a las claras de una operatoria sistemática habitual, no de casos aislados. Y agrega que el hecho de lograr que las denuncias sean masivas, abre la posibilidad de promover reformas legislativas que terminen con este tipo de situaciones.

Según advierte, lo que hacen los bancos es traficar información. "¿Por qué las empresas tienen que adjuntar sus pólizas de seguros dentro de las carpetas de solicitud de crédito?", se pregunta.

La respuesta cae de madura: tener esos documentos en la carpeta de crédito les permite a las entidades contar con información extra que les da un ejercicio de poder dominante, como es la posibilidad de decirle al solicitante de crédito que se cambie a la compañía de seguros del grupo, ofrecerle una tasa más baja a la de su póliza actual o asegurarle que, si realiza el traspaso, se le aprobará más rápido el crédito.

Si bien es una situación repudiable a la que AAPAS busca darle respuesta, no es una novedad para Garasini que el sistema financiero opere de esta manera y explica que el origen está íntimamente relacionado a la génesis de los seguros vinculados a créditos prendarios e hipotecarios.

UN ORIGEN HISTÓRICO

Como una película, el Productor Asesor de Seguros empieza a hilar cómo fue este proceso que explica tan bien este tipo de abusos. Cuenta que, en la década de 1990, el sistema de créditos prendarios e hipotecarios era totalmente diferente al actual. En ese momento, él –a pedido de Manuel Lamas, quien era presidente de AAPAS- estudió de cerca el funcionamiento de este negocio debido a que empezó a crecer la cantidad de denuncias por abusos por parte de los tomadores de crédito que se encontraban en apuros a la hora de intentar cumplir con el pago de sus préstamos.

El problema no estaba en el costo de los créditos en sí, que eran a "tasa 0", sino en los de los seguros asociados. "Hubo un caso testigo de un Productor en la Oficina de Defensa del Consumidor que sacó un crédito a través de Orígenes Vivienda, y, tras realizar los cálculos de cuánto le costaba, llegó a la conclusión de que gastaba 1036% más que si contrataba la póliza directamente a través de la aseguradora de ese grupo", recuerda.

Garasini explica que, en ese entonces, no había relación entre el asegurado y el asegurador. "No teníamos la póliza, no teníamos las renovaciones. No había normativa de la Superintendencia de seguros de la Nación en este sentido", señala. Y es que el asegurado ni siquiera sabía en qué compañía estaba tomada su póliza, firmaba un contrato de adhesión en el que se le otorgaba poder al acreedor para que tomara el seguro obligatorio, contemplado por un artículo anterior, en nombre del deudor.

En aquel momento, en representación de AAPAS, Garasini se puso a estudiar la operatoria y fue detectando el porqué de esa situación. "Era una

Nuevo WhatsApp MAPFRE para todo tipo de consultas y denuncia de siniestros.

Ahora, como complemento de la autogestión online que ofrece nuestra Web de Clientes, tus asegurados pueden realizar consultas y denunciar siniestros por Whatsapp.

¡Agendalo! +54 911 2332 0911 *(L a V de 8 a 20 hs.)*

www.mapfre.com.ar /mapfre.ar @mapfre_ar mapfre MapfreArgentina

Nº de inscripción en SSN 213 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

> “Transparentar el sistema no sólo es bueno para la imagen de nuestro sector, sino para la sociedad en su conjunto”

decisión del gobierno para favorecer el otorgamiento de créditos. El sector financiero es muchas veces apoyado por el poder político, que necesita que haya crédito para el desarrollo privado. Entonces, tiene que ceder ante sus exigencias”, asegura hoy, tras muchos años de analizar el tema.

Recuerda que, por aquella época, lograron junto a un legislador nacional -el Diputado Rodolfo Frigeri- que venía del mundo del seguro y que AAPAS asesoró, modificar un artículo de la Ley de Defensa del Consumidor para garantizar la libre elección de los seguros en el caso de los créditos prendarios. Pero la iniciativa fue refutada por otro diputado que defendía los intereses del sector financiero y se presentó por derecho propio. “Las entidades financieras objetaban que si no se les daba la potestad de tomar el seguro, en lugar de “tasa 0” iban a imponer una del 19,6%, ese sería el costo financiero total”, rememora.

Inmediatamente, la medida se retrotrajo. “El Estado defendía los intereses del sector financiero. Era la época de esplendor del crédito prendario. Las empresas creaban sus financieras y, como forma de compensar a aquel que ponía capitales para dar crédito en ese momento y garantizar una factibilidad de control, se le daba a quien otorgaba el préstamo el beneficio de elegir la compañía en la que contrataba el seguro asociado”, detalla Garasini.

Pero el problema estuvo en que empezó a haber muchas situaciones de caídas de créditos por impagos, porque los tomadores no podían pagar los gastos financieros, que eran altísimos. Así, desde AAPAS, fueron llevando diversos casos a Defensa del Consumidor. El inconveniente radicaba en que el asegurado no tenía la póliza del contrato para demostrar las irregularidades denunciadas en las mediaciones. Cuando la reclamaba, le decían que se le había dado la póliza al acreedor, que era el tomador.

Además, había un recargo en las primas que era abusivo. “En la póliza, el costo indicado era uno y el acreedor le cobraba mucho más al deudor por la cobertura. El asegurado le echaba la culpa a la compañía de seguros, pero en realidad era quien le daba el préstamo el que le estaba cobrando de más”, explica.

Así, tras varios reclamos de AAPAS, que demostraron que no eran casos aislados, sino una situación generalizada, finalmente, en la época de Juan Bontempo al frente de la Superintendencia de Seguros de la Nación, se prohibió que el contrato de seguro para créditos prendarios e hipotecarios tenga comisiones y se liberó la elección del seguro vinculado al crédito. Asimismo, se estableció que lo que diga el resumen de cuenta del crédito respecto del seguro, tenga que coincidir con lo que diga la póliza.

“Así, se invirtió la carga de prueba y se terminó con esa situación. Era una estafa el sobrecosto aplicado hasta ese momento. El Estado fijó el porcentaje de tasa, que hoy es del 0,3 por mil, cuando antes era del 3 por mil”, revela el directivo, quien afirma que estas medidas transparentaron el mercado.

Garasini explica que, hoy en día, los seguros contratados a través de los créditos prendarios e hipotecarios son más económicos que los contratados por otra vía. “Transparentar el sistema no sólo es bueno para la imagen de nuestro sector, sino para la sociedad en su conjunto. Cuando yo te doy un poder para contratar por mí, estoy cercenando mi poder de hacerlo y, por ejemplo, si yo atropello a una persona en algún pueblo del interior y el acreedor toma el contrato en la Ciudad de Buenos Aires, ¿cómo me garantizo que la cobertura va a ser efectiva en caso que tenga un siniestro?”, apunta.

En el año 2013, una de las ediciones de *SEGUROS* daba cuenta del escándalo de los sobreprecios en los seguros vinculados a ciertos créditos, reiterando el problema de fondo devenido de la falta de libertad de elección.

Mercantil andina seguros

- Cotizá al instante.
- Consultá estados de póliza.
- Compartí con tus clientes cupones de pago y certificados de cobertura.
- Recibí notificaciones de pagos de siniestros, emisión y vencimiento de pólizas.
- Comunicate con tus asegurados.

DISPONIBLE EN Google Play

Consíguelo en el App Store

www.mercantilandina.com.ar | 0810.888.6262 |

Nº de inscripción en SSN 116 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Al respecto, resalta que la nueva situación legislativa sigue siendo protectora del acreedor, lejos de dejarlo en desventaja, porque la Ley de Seguros tiene un artículo según el cual el asegurador no puede modificar una letra de la póliza sin consultarlo previamente con el acreedor. Así, por ejemplo, la única forma en la que se anula un contrato con un acreedor declarado en el contrato de toma de crédito es con la finalización del mismo.

"La legislación está preparada para proteger al acreedor. Incluso, si el cliente deja de pagar la póliza, se le avisa de la situación y se le advierte que se tomarán las medidas necesarias, caso contrario, le recomiendan tomar acciones legales", informa.

Garasini considera que si bien ha sido positivo el camino recorrido en este sentido y que "transparentar el negocio le quitó beneficios al sistema financiero", advierte que sigue habiendo algunas grietas en las que aún se generan ciertos perjuicios al asegurado. Por ejemplo, el hecho de que la libertad de elección se garantice, pero con un abanico de cuatro o cinco compañías. Se trata de una modalidad habitual en la actualidad. Y destaca en este punto que, en el caso de España, recién ahora, en época de pandemia, se liberó la elección del seguro, pero en la mayoría de otros mercados la situación es, en general, similar que en Argentina.

Así, queda a las claras que la intervención de AAPAS y el compromiso de los denunciantes con la defensa de sus propios derechos ha sido muy importante en todo este camino recorrido. Pero el poder dominante de los bancos no ha cesado y ello sigue verificándose con las exigencias que se imponen a la hora de otorgar un crédito. Este es un nuevo desafío y una nueva batalla que se ha abierto, donde la Asociación ya ha tomado cartas en el asunto, en línea con su lucha histórica. La transparencia, como bien dice Garasini, es clave para que el negocio crezca de manera sana, sustentable y confiable.

#QuedateEnCasa

De cuidarte nos ocupamos nosotros.

Previnca Seguros

Nº de inscripción en SSN
0409

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

OPINIÓN

Seguros atados a planes de ahorro o préstamos bancarios

Por DRA. SILVANA ALONSO

Abogada, asesora de AAPAS,
titular del estudio Silvana Alonso

Los contratos para la compra financiada, suscriptos como consecuencia de la adquisición de un vehículo 0km., un inmueble, maquinarias agrícolas u otro bien a través de planes de ahorro previo, entidades bancarias o financieras generan que quien otorga el crédito (el acreedor) ofrezca o imponga una compañía de seguros o un intermediario como condición para que el adquirente pueda retirar el bien u obtener el préstamo.

Para poder entender la problemática es importante tener presente que en estos casos encontramos una colisión entre la libertad de contratación que otorga el Código Civil y Comercial de la Nación, en su artículo 1.099, junto con la legislación relacionada con el derecho del consumidor (en los casos en los que se puede aplicar la Ley 24.240) y la normativa específica dictada por la Inspección General de Justicia y el Banco Central de la República Argentina.

Desde hace varios años, la Comisión de Defensa del Productor de AAPAS recibe consultas de los PAS respecto de este tipo de contrataciones, ya que en muchos casos, los asegurados les transmiten la inquietud o les piden cotizaciones de pólizas para sus vehículos 0km., maquinarias agrícolas y/o inmuebles que se encuentran prendadas o hipotecadas.

Esas consultas se canalizan a través de distintos canales y en las situaciones más complejas las derivan a nuestra asesoría externa para tener una intervención activa al respecto, acompañando y confeccionando las presentaciones que realicen los asegurados para intentar lograr la liberación de esas pólizas y que, finalmente, puedan elegir la intermediación del PAS de su confianza y, en consecuencia, la compañía de seguros que mejor les cuadre.

En los casos en los que se toma intervención, se acompaña al PAS y/o al asegurado en todo el proceso para intentar alcanzar la liberación o cambio de cobertura, preparando las intimaciones por carta documento y, en las situaciones más conflictivas, la presentación de denuncias y/o mediaciones prejudiciales con patrocinio letrado en las audiencias de mediación y acuerdos pertinentes

Esta complejidad se debe a que, en la práctica, las administradoras de los planes de ahorro previo imponen o inducen a los adherentes a contratar una póliza en particular o con un intermediario específico. En esos supuestos, se sugiere que el asegurado comience por tomar contacto con la empresa para solicitar la liberación de la póliza contratada y ofrezca otra de similares características atento que tiene que requerir la conformidad del acreedor prendario antes de realizar cualquier cambio. Ello es de suma importancia. No se puede, en ningún caso, asesorar al asegurado a que contrate otra póliza sin el consentimiento del acreedor prendario atento que es quien tiene su garantía en el vehículo o del inmueble.

Cuando esto sucede, lo que se sugiere es remitir una intimación por carta documento en la que se exige la modificación, ofreciendo una nueva póliza y aclarando la compañía de seguros ofrecida y el tipo de cobertura que se ofrece, que debe ser similar o superior para no generar un rechazo por disminución de garantía.

Ante este pedido, en general, las administradoras de planes van liberando los seguros,

> “No se puede, en ningún caso, asesorar al asegurado a que contrate otra póliza sin el consentimiento del acreedor prendario”

PROF SEGUROS + PLUS ART

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

"En general, las administradoras de planes van liberando los seguros, pero en algunos casos guardan silencio o no permiten una modificación"

pero en algunos casos guardan silencio o no permiten una modificación.

Este último caso se basa en que la Resolución IGJ 08/2015 (Planes de ahorro) establece en su *"Artículo 13.2: Seguro sobre el Bien adjudicado: 13.2.1 Las entidades administradoras proporcionarán a los suscriptores una lista de por lo menos cinco (5) compañías aseguradoras de plaza, para que cada uno de ellos elija libremente aquella con la que habrá de contratarse el seguro del bien adjudicado y sus renovaciones. 13.2.2. El premio del seguro deberá ser el mismo que la compañía elegida perciba por operaciones con particulares, ajenas al sistema de ahorro, concertadas en el lugar de entrega del bien-tipo".*

En algunos de los casos en los que las Administradoras de Planes de ahorro continuaron con su posición, se sugirió hacer la denuncia en Defensa del Consumidor (cuando hay una relación de consumo) de cada localidad para poder lograr una audiencia de conciliación y lograr un acuerdo entre las partes. En otros casos, se realizó mediación prejudicial con resultados satisfactorios.

Con respecto a los contratos prendarios o hipotecarios suscriptos con entidades bancarias y/o financieras ocurren situaciones similares aunque observamos que, en los casos asesorados, aumentan considerablemente las probabilidades de liberación de póliza y contratación de la compañía de seguros ofrecida por el asegurado.

En todos estos casos podemos advertir que se incumple con el deber de información obligatorio en la etapa pre-contractual, atento que al momento de consultar sobre las condiciones de las financiaciones no se les informa fehacientemente a los contratantes que tendrán una póliza de seguros con la intermediación de alguien específico o cuál podría ser la compañía de seguros que les otorgue las mejores condiciones.

Asimismo, de la normativa aplicable a estos casos, no surge una imposibilidad de aceptación de un seguro contratado en forma directa si se cumplen con las condiciones de riesgo asegurables y endoso a favor de la sociedad administradora o entidad bancaria o financiera en su calidad de acreedor prendario.

Por último, para aquellos que puedan advertir este tipo de prácticas y que las mismas puedan ser analizadas, es importante contar con toda la documentación y antecedentes de lo sucedido para evaluar el caso específico, atento que lo expuesto no implica un asesoramiento a una situación particular sino sólo sugerencias de cómo proceder en temas generales.

Protegerte es estar cuando nos necesitás.

Provincia Seguros te brinda la tranquilidad de tener todo asegurado, para que solo pienses en concretar tus proyectos y disfrutar tu vida. Consultá a tu productor asesor de seguros, en nuestros centros de atención o en **provinciaseguros.com.ar.**

Provincia Seguros | Grupo Provincia

0810.222.2444

/pseguros @pseguros

Nº de inscripción en SSN 469

Atención al asegurado 0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

ROBERTO MANUEL ALTERLEIB

Un largo camino recorrido, iniciado hace “escasos” 50 años

SEGUROS arranca una serie de entrevistas a Productores Asesores de Seguros de larga experiencia en el mercado, que le han brindado un gran aporte, dedicación y horas de trabajo, a lo largo de los años, tanto a la profesión como a la Asociación.

Para comenzar, entrevistamos a Roberto Manuel Alterleib, un PAS con 50 años de trayectoria en el actividad y 33 años de participación activa en AAPAS. Vamos a conocer sus primeros pasos en el seguro y su recorrido como miembro de la Comisión Directiva de la Asociación: su mirada sobre el presente de la institución y de aquella de 1983, cuando se afilió. También nos cuenta sobre su actualidad en la Organización Mazzeo & Alterleib, miembro de Grupo MEGAPRO, la cual formó junto a su esposa y uno de sus tres hijos.

Roberto fue protagonista de muchos hitos de la Asociación, e incluso fue secretario de redacción y formó parte de la Comisión de Prensa y Difusión de esta revista. A su vez, estuvo presente en la adquisición del primer piso de la sede central de AAPAS, y en la consolidación del Centro de Capacitación. También recuerda el inicio del desarrollo de la institución en el interior del país, llevando junto a los cursos un mensaje gremial en defensa de los intereses profesionales del PAS.

Una linda historia que merece ser conocida, y un largo camino que aún continúa…

> “Participar en una institución como AAPAS es una escuela de vida”

Roberto junto a su esposa, María del Carmen Mazzeo, y Diego, uno de sus hijos. Los tres dirigen su organización, en la que emplean a cuatro personas.

> “Muchas organizaciones hemos podido incorporar a algunos de nuestros hijos y combinar así el empuje propio de la sangre joven con la experiencia”

—¿Cuándo te involucraste con AAPAS y qué te llevó a sumarte a la Asociación?

Me asocié a AAPAS en julio de 1983. En esa época estábamos saliendo de la dictadura cívico militar con muchas ansias de participación democrática y, para los Productores Asesores de Seguros, AAPAS era el lugar más indicado para aportar a la defensa de nuestros intereses profesionales.

—¿Qué te dejó tu paso por AAPAS?

—Participar en una institución como AAPAS es una escuela de vida. Se aprende a compartir, a discutir e intercambiar ideas con colegas que no siempre piensan como uno, buscando una síntesis. Fui miembro de la Comisión Directiva en varias ocasiones y siendo Secretario acompañé a Antonio González y a Manuel Lamas durante sus presidencias, pero también me tocó compartir la Comisión Directiva con Walter Smink, Eugenio Malvino, Demetrio Rubio y Ernesto Bussola, y más tarde con Sergio Sidero y Marcelo Garasini, entre otros colegas.

—¿Cuáles crees que fueron tus principales aportes?

—Conservo muy buenos recuerdos de mis años en AAPAS. En distintos períodos fui secretario de redacción de la revista *SEGUROS* y estuve a cargo de la Comisión de Prensa y Difusión. Los logros que recuerdo de esas comisiones de las que formé parte, son la adquisición del primer piso de Bolívar 332 (sede central), y la consolidación del Centro de Capacitación de AAPAS con la conducción de Ariel Fernández Dirube.

La Asociación fue pionera en publicar las estadísticas de la situación financiera y patrimonial de las aseguradoras, y de esta manera comenzamos a tener un espacio propio en la radio los sábados por la mañana acompañando a Néstor Alifraco y luego también en programas de TV dedicados a la problemática de seguros.

Aquellos años se vieron atravesados por una gran inflación. Épocas de UCS (Unidad de Cuenta de Seguros), de cláusulas de ajuste, de post siniestro y de periódicos endosos masivos en las pólizas de autos. Además, tuvimos tiempo de ayudar a la constitución de FAPASA, de combatir con éxito los intentos por implantar la cobranza bancaria obligatoria que impulsaba Cavallo *(VER TAPA DE SEGUROS DE AQUELLA ÉPOCA)*, combatiendo la venta no profesional. También comenzamos con los PCC. En ese momento, AAPAS desarrolló una gran labor en el interior del país, llevando los cursos junto con nuestro mensaje gremial y de defensa de los intereses profesionales de los

> “Debemos esforzarnos en darle un sesgo personalizado y “a medida” a nuestra relación con el asegurado, es lo que nos diferencia con la venta no profesional”

Roberto Alterleib era parte de AAPAS en la época en que se combatieron con éxito los intentos por implantar la cobranza bancaria obligatoria que impulsaba Domingo Cavallo, tal como se refleja en esta portada del año 2000 de la revista *SEGUROS*, donde se aprecia -entre otros- a Manuel Lamas y Sergio Sidero.

PAS. Organizamos varias reuniones regionales e internacionales.

—¿Cómo ves a la Asociación hoy? ¿Crees que ha cambiado respecto a lo que era al llegar a ella?

—Una de las cosas que se decía por aquellos años era que en AAPAS “siempre son los mismos”, refiriéndose a la composición de la Comisión Directiva. Eso ya no es así, si uno mira la nómina de la actual CD se dará cuenta que eso claramente ha cambiado. Son casi todos jóvenes y eso está muy bien. La Asociación que se adormece va muriendo, es imperativo que se renueve. Creo que AAPAS va por el buen camino.

—Tras tantos años ejerciendo como Productor, ¿cómo te sentís en esta etapa de tu vida laboral?

—Debo decir que muchas de las cosas que están ocurriendo ya las vimos varias veces. Como la inflación, el paso de la póliza de autos de anual a semestral y luego a cuatrimestral, las cláusulas de ajuste, la guerra tarifaria, los aseguradores inescrupulosos, etc. La experiencia nos da una ventaja muy grande en la apreciación de estos cambios. Ahora ha tomado mucha importancia la tecnología y el que no se adapta queda en el camino.

El secreto creo es lograr un “mix” entre experiencia y sangre joven. Muchas organizaciones hemos podido incorporar a algunos de nuestros hijos a las estructuras y combinar así el empuje propio de la sangre joven con la experiencia. Otra cosa importantísima es la capacitación constante tanto del PAS como de sus empleados y tratar de mantener las relaciones personales con un trato lo más personalizado posible.

—Desde la faz profesional, ¿llegaste al lugar donde imaginabas llegar cuando arrancaste en esta actividad?

—Cuando comencé mi labor, acompañando a mi padre, soñaba con el día en el cual no iba a conocer personalmente a todos mis clientes, es decir que por el propio desarrollo de la cartera ya eso no sería posible. Ese objetivo fue cumplido, si bien es cierto que las herramientas tecnológicas han jugado un papel importante, que han simplificado y tecnificado la labor en desmedro de lo personalizado. En ese sentido, hoy podemos decir que la póliza en papel se encuentra en franca retirada. Y creo firmemente que nosotros debemos esforzarnos en darle un sesgo personalizado y “a medida” a nuestra relación con el asegurado, que es lo que marca la diferencia con la venta no profesional.

—¿Cómo estás organizando tu empresa/cartera para el día que decidas retirarte, activamente, de esta profesión?

—Hemos constituido una S.A. con mi esposa y uno de mis tres hijos, tenemos dos empleados administrativos y otras dos en ventas, una para riesgos patrimoniales y la otra para Vida y Capitalización. Nuestra cartera es bastante atípica, se conforma en un 15% de Automotores y un 85% de otros riesgos, incluyendo ART y Vida. La baja incidencia de Autos hace que sea muy estable, y nos permite

FAMILIA DE ARTISTAS

Los Alterleib no solo comparten su pasión por los seguros, sino también por el arte. Roberto es amante de la fotografía -compartimos algunas de ellas-, su hijo Diego es ilustrador y su nieto Mateo, de solo 11 años, ya escribió su primer cuento.

La portada de "Sherlock Holmes porteño", el cuento de Mateo Alterleib, ilustrado por su tío Diego, uno de los hijos de Roberto.

Cerranía de Hornocal, Humahuaca, Jujuy.

Parque Nacional De Los Lagos, Plitvice Jezera, Croacia.

Cinque Terre, Riviera Italiana.

contar con una plantilla reducida de personal. Las operaciones son mayormente anuales y la siniestralidad -por los pocos autos- es bastante baja. Mi esposa se ocupa de la administración, mi hijo Diego, que es Diseñador Gráfico, de la página web, del envío de newsletters y de las renovaciones, y yo de la atención a los clientes más importantes. Hay tareas administrativas que han desaparecido o están por desaparecer, como el archivo de copias de póliza o la carga al sistema de gestión.

Ahora es casi todo virtual o mediante interfaces. Nuestro personal se capacita constantemente. Con mi esposa nos estamos "rateando", yéndonos afuera desde los viernes al mediodía hasta los lunes al mediodía, pero nunca desconectados totalmente. Al menos por ahora…

—Roberto, ¿qué mensaje le darías a aquellos que se inician en la intermediación y, por otro lado, a aquellos jóvenes directivos que hoy hacen sus primeros pasos en AAPAS?

—Que no actúen solos. Que se agrupen en alguna organización, que se asocien a una Asociación de Productores, que nunca dejen de capacitarse y que no se dejen tentar por importantes comisiones o viajes, sino que coloquen su producción en aseguradoras solventes, profesionales y que respeten al PAS. Y en lo posible compañías de seguros nacionales, ya que suelen ser las más estables porque no dependen de decisiones tomadas globalmente a miles de kilómetros de acá. Y que nunca olviden algo muy importante que no ha cambiado ni cambiará a lo largo de los años: el asegurado es nuestro mayor capital.

GABRIELA MARCHISIO

Seguros de Retiro, los mejores aliados de la planificación financiera en tiempos de incertidumbre

SEGUROS conversó con Gabriela Marchisio, Gerente de Prevención Retiro, para conocer qué motivó al Grupo Sancor Seguros a crear esta nueva aseguradora, los productos que ofrecen y el balance que realizan de esta primera etapa en el mercado. A su vez, ahondamos en el impacto de la pandemia en la estrategia de la compañía, el rol del PAS, la tecnología y el efecto de este contexto inédito en la elección de coberturas que permitan proyectar a futuro.

Prevención Retiro salió al mercado en octubre/19 para operar en uno de los segmentos menos desarrollados del mercado y, por lo tanto, de amplio potencial. En un escenario complejo como el actual, la máxima responsable ejecutiva de la compañía pondera que han superado todas las expectativas en cuanto a las pólizas emitidas y que en poco tiempo comenzarán a brindar productos para el segmento colectivo. También resalta que no han modificado su estrategia comercial, la cual busca instalar el tema del retiro en las conversaciones de las personas. Ocho meses

"Buscamos democratizar el acceso a este tipo de seguros, tanto en lo económico como en la facilidad de contratación"

Somos lo que somos cuando estamos para el otro.

San Cristóbal
SEGUROS

Nosotros te cubrimos.

Nº de inscripción en SSN 0192 | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

"Este contexto contribuyó a que las personas entendieran mejor la importancia de pensar en su futuro, aun cuando parezca lejano"

después de su lanzamiento, Prevención Retiro se alza como un aliado de la planificación financiera, en momentos de gran inestabilidad e incertidumbre social y económica.

—A principios de octubre del año pasado, se realizó el lanzamiento de la nueva compañía del Grupo en el Yatch de Puerto Madero, mismo día que en el Boletín Oficial se dio a conocer la Resolución de la SSN por la cual se conformó el acto constitutivo y se autorizó a Prevención Seguros de Retiro S.A. a operar en la Rama Retiro. Ya era un contexto de por sí difícil, ¿qué los motivó en ese entonces a crear una nueva aseguradora?

—La creación de Prevención Retiro se gestó, en parte, como respuesta al contexto actual que estamos atravesando, marcado por la crisis de los sistemas previsionales y la mayor esperanza de vida de las personas, lo cual hace que la etapa post retiro laboral se prolongue más que décadas atrás. Pero fundamentalmente, obedece a nuestro deseo de seguir potenciando la sinergia entre las empresas de nuestro Grupo, siempre con el objetivo de brindar un servicio cada vez más integral a nuestros clientes, de modo tal que puedan satisfacer sus diversas necesidades en un único lugar y con un nivel uniforme de calidad.

—A ocho meses de ese lanzamiento, y hoy encontrándonos en una Argentina y un mundo completamente diferente, ¿qué balance hacen del startup de la compañía?

—El balance es absolutamente positivo. Hemos superado todas las expectativas para esta primera etapa. Nos encontramos muy por encima de la proyección estimada de pólizas emitidas, más aún considerando el contexto, al tiempo que hemos realizado más de 6.000 cotizaciones en estos primeros meses.

—Este 2020 quedará marcado con una huella indeleble para siempre por la pandemia del COVID-19. ¿Han tenido que modificar o adaptar su estrategia a partir de esta crisis?

—No hubo grandes cambios en la estrategia, ya que desde el comienzo tuvimos en claro el objetivo principal: instalar el tema del retiro en las conversaciones de las personas y redefinir lo que se entiende por retiro, para que sea comprendida como una etapa de disfrute y en la que también se puede seguir proyectando. También buscamos democratizar el acceso a este tipo de seguros, tanto en lo económico como en la facilidad de contratación. En tal sentido, estamos cumpliendo con esa premisa y hemos logrado interesar a mucha gente en estos asuntos, lo cual se materializa en las numerosas consultas que recibimos.

—¿Es posible democratizar los seguros de retiro? ¿Cómo hacerlo en un país con grandes falencias en su sistema previsional y a la vez con dificultades para ahorrar?

—Entendemos que es posible, a tal punto que se trata de una de nuestras premisas como empresa. Nuestros productos son muy accesibles y lo suficien-

estamos
en tu **trabajo**

Hoy, somos cada vez más los que tenemos que trabajar desde nuestras casas. Por eso desarrollamos la cobertura ideal para este momento tan especial que estamos viviendo.

No solo protegiendo tu vida y tus equipos informáticos, sino también a tu grupo familiar.

IDEAL PARA **EMPRESAS O AUTÓNOMOS.**

SANCOR SEGUROS | HOME OFFICE

sancorseguros.com.ar 0800 444 2850

Nº de inscripción en SSN 0224 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

temente flexibles como para adaptarse a las distintas necesidades. Con aportes mínimos, ya es posible comenzar a armar un plan para nuestro futuro.

—Esta pandemia ha puesto especial foco en la salud y en la vida. Trabajar hoy un producto pensado para el futuro, ¿es una oportunidad para este producto? ¿El contexto de coronavirus ha favorecido o, por el contrario, ralentizado el interés por este tipo de seguros?

—En efecto, este contexto contribuyó a que las personas entendieran mejor la importancia de pensar en ese futuro, aun cuando parezca lejano, y de hacer las previsiones necesarias para seguir planificando, concretando sueños y proyectos. Vivimos en un mundo cambiante, en permanente transformación, que se vuelve cada vez más impredecible. En momentos como el actual, el interés por seguros que permitan reducir ese margen de incertidumbre se incrementa, tal como hemos podido comprobar.

—El COVID-19 ha mostrado más que nunca la importancia del PAS y la necesidad de humanizar los canales digitales. ¿Cuál es el rol del PAS en la venta de estos productos, a sabiendas de que Prevención Retiro a su vez nació como nativa digital?

—La importancia de los Productores Asesores radica en la construcción de un vínculo de confianza con el asegurado, que es indispensable en todos los ramos pero fundamentalmente en los que están directamente relacionados con las personas, como ocurre con los Seguros de Retiro. Aquí cobran especial relevancia el asesoramiento especializado, la orientación profesional y la contención, todas funciones inherentes al rol del PAS. En línea con esta premisa, las herramientas digitales de las que disponemos están orientas a fortalecer la labor del canal comercial.

—¿Qué incluye la propuesta tecnológica de Prevención Retiro y dónde están haciendo foco en materia de innovación actualmente?

—En la web, las personas interesadas podrán encontrar más información sobre los seguros de retiro, así como un simulador en el cual, ingresando algunas variables, se puede obtener un modelo del fondo a acumular y la renta a cobrar. Además, desde allí pueden ingresar al sitio de autogestión para realizar gestiones, como consultar el saldo de la cuenta, datos personales de asegurados, beneficiarios y datos particulares de la póliza, descargar documentación y reporte de aportes para informar en SIRADIG/AFIP. Además, como un beneficio extra, hemos sumado el acceso gratuito a los servicios de "Llamando al Doctor", un consultorio virtual que ofrece atención médica calificada e inmediata por videollamada, disponible las 24 horas, todos los días del año.

—¿Cuál es la oferta actual de coberturas y a qué público apuntan especialmente?

—En Prevención Retiro brindamos la posibilidad de contratar pólizas en pesos o dólares, con beneficios como el rendimiento mensual garantizado y el acceso a los fondos acumulados mediante un retiro anticipado. Actualmente estamos operando en el segmento individual y en breve estaremos ofreciendo productos para el segmento colectivo.

—¿Qué lecciones para el mercado de seguros de personas debería dejar esta crisis una vez superada?

—La lección, a todas luces, es que el fomento de la cultura aseguradora en la sociedad no es un capricho de nuestra industria sino una auténtica necesidad, tal como la crisis desatada por la pandemia del COVID-19 ha demostrado. Considero que los diferentes actores involucrados en la cadena de valor debemos reforzar esta tarea, para que las personas comprendan la importancia de contar con un seguro como herramienta de previsión para un futuro cada vez más incierto.

SEGUROS RIVADAVIA

UNA HISTORIA JUNTOS

Hace 75 años comenzábamos esta historia, emitiendo nuestra primera póliza.

Todo cambió y evolucionó, y nosotros también, manteniendo el espíritu y la visión de nuestros fundadores.

Hoy, más de un millón de asegurados y seis mil productores confían en Seguros Rivadavia, en todo el país.

Por eso, queremos decir "simplemente, gracias".

Seguimos cumpliendo y creando un futuro juntos.

75 años protegiendo lo que más te importa

75 Años

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

LA PERSEVERANCIA SEGUROS

LPS Digital: la innovación en seguros llega desde el interior del país

Dialogamos con José García, miembro de la Alta Gerencia de La Perseverancia Seguros, acerca de un año muy complejo para todo el país como consecuencia de la pandemia del COVID-19, pero a la vez muy activo para la aseguradora, en el cual apostó fuertemente en inversiones tecnológicas y la digitalización de sus servicios y operaciones, tanto de cara al PAS como a los asegurados. Presentó recientemente su nueva App LPS Productores ante su fuerza comercial, innova con la atención a asegurados y terceros por teleconferencia y lanzó nuevos productos.

LPS es una compañía centenaria que nació a principios del LPS es una compañía centenaria que nació a principios del siglo pasado en la ciudad de Tres Arroyos, al sudeste de la Provincia de Buenos Aires. Hoy cuenta con representaciones en todo el país y opera en todas las coberturas, manteniendo sus valores y costumbres, pero aggiornándose a los tiempos que corren.

En esta nota, todas las novedades de la aseguradora, que incluyen importantes avances tanto en su App LPS Asegurados, y particularmente en la App LPS Productores, nuevas herramientas digitales y coberturas. A continuación, el mano a mano con el directivo de La Perseverancia Seguros:

—Nos encontramos en un 2020 inédito por los efectos de la pandemia del COVID-19. ¿Cómo se ha debido adaptar la compañía a este escenario tan complejo?

—La Perseverancia Seguros en este año tan diferente de lo esperado privilegió sobre todas las cosas los canales de comunicación con sus Productores y asegurados.

Desde el primer momento gracias a nuestro departamento de innovación y al diseño e imple-

"La nueva App exclusiva para Productores de Seguros es como llevar la oficina en su bolsillo, una herramienta que ayuda en su operatoria diaria"

SEGUROS

En SMSV Seguros potenciamos su estrategia comercial.

- Soluciones integrales a su medida, en un solo lugar.
- Productos especiales y tarifas exclusivas.
- Una relación duradera basada en alianzas estratégicas.
- Amplia trayectoria en el mercado de seguros.
- Coberturas con tarifas especiales para Fuerzas Armadas y de Seguridad.

Sea parte de nuestra RED DE PRODUCTORES

0 8 1 0 - 9 9 9 - 7 3 4 8
comercial@smsvseguros.com.ar
Av. Córdoba 1345 - Piso 12 (CABA)

Pensamos como Usted, estando junto a Usted.

smsv COMPAÑÍA DE SEGUROS
www.smsvseguros.com.ar

smsv ASESORES DE SEGUROS
www.smsvasesores.com.ar

Nº de inscripción en SSN 747
Nº de matrícula en SSN 862

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

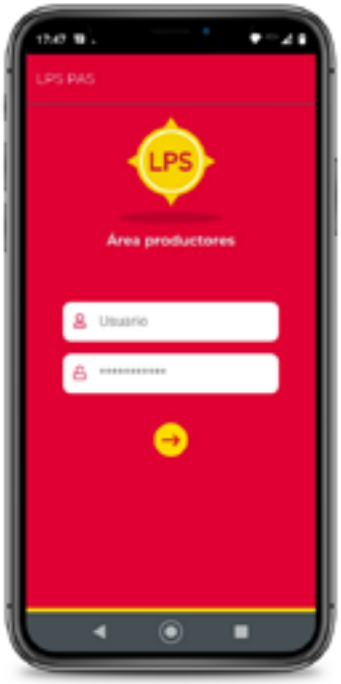
SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

mentación de procesos automatizados se operó de forma completamente remota con todo el personal trabajando normalmente a través de home office. La compañía cuenta con tecnología que le asegura conectividad para toda su red de operaciones y facilita el normal desarrollo de las actividades de forma sincrónica.

Se desarrollaron instructivos en los que se comunicó todos los medios de contacto, formas de realizar las tramitaciones y métodos de pago habilitados.

Por otro lado, se potenció el funcionamiento de las bandejas de envíos de pólizas digitales a los asegurados.

Hoy los asegurados de La Perseverancia Seguros disponen de una amplia gama de canales de comunicación habilitados, entre ellos, un 0800 para realizar consultas, solicitar asistencia y denunciar siniestros las 24 horas; líneas de Whatsapp para tramitación de siniestros, solicitar asistencia o realizar cualquier tipo de consultas; la App y portal para asegurados en el que se pueden consultar y descargar todas las pólizas vigentes y abonarlas online.



—La digitalización de los procesos se ha vuelto una obligación a partir de la cuarentena y la necesidad de mantener el contacto, por ejemplo, con sus Productores. Uds. han trabajo en una nueva App de Productores. ¿De qué se trata y que novedades trae, sobre todo pensando en el actual contexto?

—Justamente el pasado 16 de julio/2020, presentamos la nueva App exclusiva para Productores de Seguros, a través de un encuentro por videoconferencia para más de 300 PAS. Este lanzamiento se enmarca en un proceso de innovación, transformación tecnológica y automatización de procesos que la empresa comenzó en 2018 y que se sintetizan en los desarrollos de LPS Digital. En el encuentro no sólo se presentó la App sino que también se enumeraron las distintas novedades que implementó la compañía en el último año, desde la actualización de la imagen institucional y de la página web, pasando por la mejora de la Intranet de Productores. También la mejora de la App para asegurados y la incorporación de nuevos canales de comunicación como Whatsapp o Instagram (*@laperseverancia_seguros*).

La App LPS Productores que lanzamos al mercado reúne una gran cantidad de funcionalidades que facilitan la gestión diaria todos nuestros PAS y adicionalmente los acercan más a los clientes pudiendo ofrecerles más y mejores servicios. Esta aplicación es para los Productores Asesores como llevar la oficina en su bolsillo, una herramienta que ayuda en su operatoria diaria.

A través de la misma se pueden recibir notificaciones, por ejemplo acerca de los vehículos de sus asegurados que están recibiendo asistencia mecánica. Se puede consultar las pólizas emitidas y compartirlas por Whatsapp con los asegurados o enviarlas por mail y anunciarlo por SMS. También puede accederse a las solicitudes de emisión pendiente para estar al tanto de su tramitación en la compañía.

Los Productores en todo momento pueden consultar las deudas de sus asegurados y enviarles recordatorios de pago y el link para que abonen lo adeudado a través de Mercado Pago. En la misma app está integrada una solución para que el PAS pueda cobrar las pólizas a sus asegurados con tarjeta de crédito sin necesidad de contar con postnet.

La denuncia de siniestros de Automotores y motovehículos puede realizarse directamente desde la App y al mismo tiempo que se realiza se pueden tomar las fotos del siniestro o subir las mismas desde la galería de imágenes.

La aplicación funciona en tiempo real y de forma sincrónica con la intranet de Productores, ya que tiene funciones complementarias. También, y a la vanguardia de este proceso de digitalización, hemos incorporado una cantidad de herramientas estadísticas, que les permiten evaluar la marcha de sus operaciones, analizarla por mes o comparativamente entre períodos.

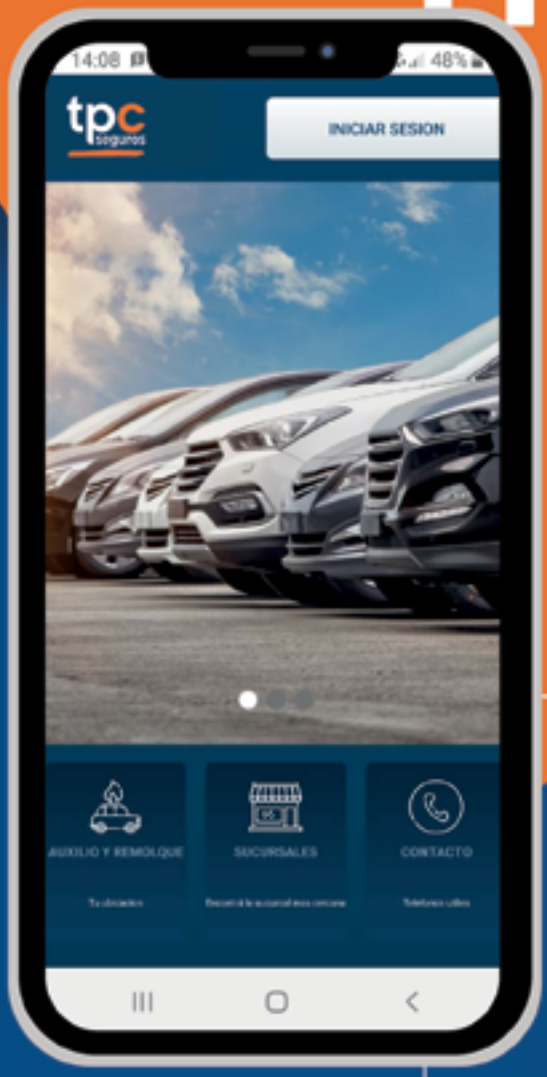
—¿Y de cara al asegurado? También han invertido en la App LPS Asegurados…

—Exacto. La App LPS Asegurados brinda en la actualidad a los clientes toda la información que necesita con respecto a los riesgos cubiertos. Los asegurados pueden acceder a visualizar

“Somos la primera compañía del mercado que ha puesto en marcha la modalidad de atención por videoconferencia con turno previo”

tpc seguros

¡Conocé TPC App!



Ahora tenemos servicios más eficientes y rápidos para nuestros clientes.

Cotizar • Emitir • Consultar pólizas • Cartera • Sucursales Teléfonos útiles• Denuncia de siniestros.

¡Y más!

tpc seguros TPC Productores
DISPONIBLE EN
Google play

Av. Corrientes 316 - 6º C1043AAQ, Buenos Aires, Argentina | Tel. (+5411) 4876 5300
www.tpcseguros.com - info@tpcseguros.com - 0800 222 2872

Buscanos en TPC Seguros

Nº de inscripción en SSN 0741 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

"Avanzaremos en lo que resta del año en la implementación de un cotizador online y en la automatización de procesos de atención de siniestros"

todas sus pólizas, descargarlas para tenerlas a disposición, también pueden descargar su tarjeta de circulación. Desde la App pueden abonar sus pólizas con cualquier medio de pago y en caso de necesitar asistencia mecánica la aplicación les permite hacer el pedido con geolocalización y a partir del momento de la solicitud los asegurados pueden realizar un seguimiento desde un link de Whatsapp del vehículo que está en camino para realizar la asistencia y conocer los datos de la persona que está a cargo de ese móvil.

—También han implementado un nuevo sistema de atención por videoconferencia. ¿A qué apunta y cuál ha sido el balance sobre su uso hasta ahora?

—Hasta ahora el sistema funciona muy bien y ha sido recibido por todos los interesados con mucho entusiasmo. Somos la primera compañía del mercado que ha puesto en marcha la modalidad de atención por videoconferencia con turno previo para todos sus grupos de interés.

Solicitando la entrevista a través del sistema que se encuentra disponible en la web, los interesados -que pueden ser asegurados o terceros-, son atendidos por este medio que brinda más cercanía y que logra aplicar la tecnología pero privilegiando el contacto humano.

La preocupación de la compañía por continuar teniendo el tratamiento cordial y personal que la distingue la ha llevado a implementar un sistema de atención virtual que se suma al presencial ya existente. En caso de que elijan la modalidad de entrevista virtual, les compartimos por mail el link para que se unan a la videoconferencia en el horario en el que tengan asignado el turno, y si eligen en cambio la modalidad presencial los esperamos en nuestras oficinas en el horario acordado.

—Otro aspecto vinculado a la tecnología, es la posibilidad que han sumado de poder verificar la póliza de caución online. ¿Cómo funciona y que ventajas tiene?

—El ramo caución es una sección de especial importancia en la compañía. Hemos implementado el sistema de póliza digital y todas las operaciones cuentan con esta certificación, por lo que los asegurados no solo cuentan con su póliza sino que adicionalmente reciben la copia de la póliza digital que se descarga del sitio de la SSN.

Ahora, tanto beneficiarios como tomadores, pueden consultar el estado de su póliza de caución online, de manera simple y rápida, a través de nuestra web. Sólo deben completar el número de póliza y el CUIT del tomador, y el sistema brinda información sobre el riesgo asegurado.

—También hemos visto que han desarrollado y lanzado nuevas coberturas…

—Sí, estamos apuntando a diseñar productos a medida de nuestros clientes. Recientemente hemos presentado tres coberturas de seguro automotor, con diferentes características: LPS MAS, LPS TOTAL, y LPS TOTAL PLUS. Son todas coberturas innovadoras que amplían la gama de productos disponibles para que nuestros PAS puedan llevar a los asegurados nuevas alternativas para asegurar sus bienes. También hemos innovado en las coberturas de seguros para el hogar, entre las diferentes novedades.

— Finalmente, ¿qué otros planes en materia digital tienen en carpeta y donde podrán el foco durante lo que resta del año?

—Sin dudas, muchas costumbres y hábitos se modificaron a partir de las circunstancias vividas, y debemos tener en cuenta que cada vez es más necesario agilizar los procesos y sistemas a fin de brindar un servicio que se supere día a día en calidad y eficiencia. La posibilidad de trabajar más conectados seguramente ayudará en este proceso de reconversión de la industria aseguradora. En esta etapa hemos comprobado que muchos procesos pueden realizarse en forma remota y de manera más rápida y eficiente. Si bien la compañía ya se encontraba en un proceso de transformación digital, ante la cuarentena fue necesario agilizar esa transformación e incluso ayudó a concientizar a la organización acerca de la necesidad de rediseñar los procesos para ajustarlos esta nueva etapa. El mercado asegurador está en camino a una automatización y digitalización de todos sus procesos, y es por eso que avanzaremos en lo que resta del año en la implementación de un cotizador online y en la automatización de procesos relacionados con la atención de siniestros.

CORAJE ES CREAR *TU PROPIO FUTURO*

En Allianz brindamos confianza y tranquilidad a nuestros clientes, sustentados en sólidos indicadores financieros que afirman nuestra solvencia.
Un grupo asegurador comprometido con la innovación, y el desarrollo de soluciones para hacer frente a los desafíos del futuro.
Un equipo enfocado a la eficiencia y la calidad, para brindar siempre el mejor servicio a nuestros asegurados y productores.

Consultá a nuestro equipo comercial para más información.

Allianz

Nº de inscripción en SSN
0036

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

CEO DE ALLIANZ ARGENTINA

Allianz, preparada para enfrentar el futuro que viene

En un extenso mano a mano en el que no quedó tema sin tocar, *SEGUROS* conversó con Carolina Otero, CEO de Allianz Argentina, quien repasó cómo se han adaptado a operar en formato cuarentena y la importancia de haber invertido fuertemente en tecnología y procesos digitales para poder transitar sin inconvenientes y de forma eficiente este contexto inédito. En esta nota, nos cuenta todo sobre la experiencia del trabajo remoto, el impacto del COVID-19 en la faz comercial, las novedades y medidas pensadas para Productores y asegurados, su rol social y el escenario que prevén en la era post pandemia..

Este 2020 quedará marcado con una huella indeleble para siempre por la pandemia del COVID-19. ¿Qué balance hacen desde el punto de vista de su impacto operativo, desde que arrancó la cuarentena hasta la actualidad?

Sin dudas, la pandemia y consecuente aislamiento obligatorio nos sorprendió a todos. En Allianz, dispusimos el trabajo remoto para el 100% de los empleados desde el martes 17 de marzo, previo incluso a la definición oficial. Gracias a nuestro alto nivel de digitalización y herramientas de gestión para el Productor y asegurado, logramos dar continuidad a nuestra operatoria habitual sin problemas, convirtiéndose en una ventaja competitiva.

Hace años que nos pusimos como desafío encarar nuestra transformación tecnológica, lo que nos permitió estar muy bien posicionados y preparados para enfrentar una situación de estas características, inesperada y urgente. Creo que si bien requirió mucho esfuerzo, nos pudimos adaptar muy bien como organización para continuar brindando, y en algunos casos mejorar, nuestro servicio a Productores y asegurados.

—¿Qué están observando en cuanto a los pros y contras del teletrabajo? ¿Es una modalidad que ya venían realizando de forma parcial? ¿Están analizando la continuidad del mismo post pandemia?

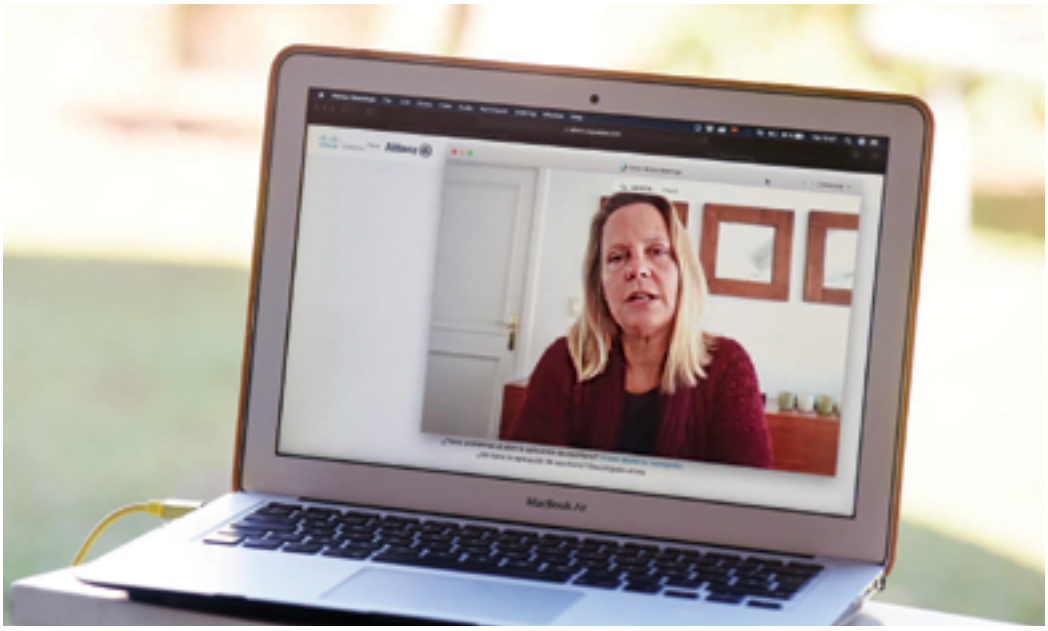
—En Allianz ya habíamos implementado el trabajo remoto para todos los empleados, pero exclusivamente un día a la semana. Y sin dudas esto representó una ventaja para la rápida migración de toda la nómina a este formato en el mes de marzo.

Los beneficios del trabajo remoto son muchos e indiscutibles, principalmente relacionados a evitar tiempos de traslado, poder hacer un uso más eficiente de las horas del día para combinar otras actividades, mejor balance laboral-personal, y la federalización de la organización, pudiendo incorporar en las reuniones en cualquier momento a empleados y Productores de todo el país. Los contras son tal vez una productividad variable, muchas veces jornadas de trabajo más largas y la pérdida de contacto presencial entre los equipos.

Asimismo, vale la pena destacar, que en estos meses estamos viviendo un trabajo remoto particular y no habitual, porque existen otros desafíos con los cuales convivir, relacionados a la necesidad de organizar la vida laboral y familiar en un mismo espacio.

BIO

- **Nombre:** Carolina Otero
- **Estudios:** Actuaria (UBA). Small Business Administration (UB)
- **Cargo actual:** CEO Allianz Argentina desde diciembre de 2019
- **Trayectoria:** Sus comienzos fueron en el país, y la mayor parte de su carrera la realizó en Holanda, Chile y en Alemania, donde ingresó al Grupo Allianz en 2009.
- **Conformación familiar:** Casada, 2 hijos
- **Hobbies:** Leer, tomar sol y esquiar



Carolina Otero, trabajando remotamente desde su hogar.

"El mundo irá hacia un formato laboral mixto, balanceando lo digital y presencial para maximizar la eficiencia, motivación y productividad"

Sin dudas la pandemia cambió la forma de trabajar y los hábitos, y ciertos comportamientos llegaron para quedarse. Es un tema que requiere análisis y evaluación, para el corto y largo plazo, pero me inclino a pensar que el mundo irá hacia un formato laboral mixto, balanceando lo digital y presencial para maximizar la eficiencia, motivación y productividad.

—La Jefatura de Gabinete, a través de la gestión de las cámaras del sector, habilitó una flexibilización de la cuarentena para el seguro, protocolo mediante. ¿Qué uso vienen haciendo desde Allianz y qué expectativas tienen en cuanto a la normalización paulatina de ciertas actividades de la compañía?

—En nuestro caso, por el momento, no hemos utilizado esta flexibilización. Para preservar la salud de nuestros empleados, seguimos trabajando en remoto, con guardias mínimas en las oficinas para recepción de documentación de siniestros exclusivamente.

Sin embargo, estamos preparados para hacerlo. Desde el mes de marzo tenemos un Comité de COVID-19 que se reúne a diario para evaluar los planes de vuelta a la oficina en el corto y mediano plazo, así como los requerimientos y necesidades sanitarias, para nuestra Casa Central y todas las agencias del interior del país.

En el interior, conforme se vaya liberando la circulación y no se observe un rebrote de contagios, ya estamos en condiciones de abrir nuestras puertas con protocolos de higiene, limpieza, seguridad y atención especial. Fundamentalmente, buscamos ser prudentes para cuidar a nuestros empleados y Productores.

—El negocio asegurador ya venía con ciertas dificultades comerciales por el contexto económico previo al coronavirus. ¿Cómo afectó la cuarentena en la faz comercial?

—El impacto durante el primer mes y medio fue muy fuerte en cuanto a baja del nuevo negocio y reducción de coberturas, especialmente en Automóviles. Ahora ya estamos viendo una tendencia de estabilización, acompañando la vuelta a la normalidad en muchas provincias del interior del país, y también las flexibilizaciones implementadas en Buenos Aires y CABA. El foco continúa estando en la retención pero ya con una regularización en las altas para la

ASOCIART
ASEGURADORA DE RIESGOS DEL TRABAJO

Hacemos más fácil tu trabajo.

¿Qué servicios diferenciales te ofrecemos?

Plataformas de gestión on line y **app mobile**, para cotizar y efectuar el seguimiento de tus negocios.

Acompañamiento permanente, te asignamos un Ejecutivo para atender tus requerimientos y la gestión de tu cartera de clientes.

Capacitación permanente, brindamos actividades y herramientas para tu desarrollo y formación profesional.

Premiamos tu esfuerzo, a través de incentivos, invitaciones a eventos y obsequios del Club Asociart.

Te ofrecemos ser parte de una Compañía líder que te permitirá crecer y ampliar tu horizonte comercial.

ASOCIART Mobile PAS Descargá nuestra app

/Asociart S.A. ART ASOCIART ART

GRUPO SAN CRISTÓBAL

CENTRO DE SERVICIO AL PRODUCTOR 0810-888-2765 // productores@asociart.com.ar
www.asociart.com.ar

Nº de inscripción en SSN 620 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

“En este momento el Productor es un actor clave y fundamental para brindar tranquilidad, contención y confianza a los asegurados”

4.000

Es la cantidad de usuarios de Allianznet 2.0, el nuevo portal para la gestión del Productor Asesor de Seguros

cartera de Automóviles. Estamos observando ventas nuevas en otros ramos, como por ejemplo Combinado Familiar, impulsados especialmente por el mayor uso y conciencia del cuidado del hogar. A su vez, seguimos con foco en retención para aquellos ramos que aún no se encuentran habilitados para operar como pueden ser integrales de comercio o transportes. En líneas industriales y empresas, estamos haciendo una campaña fuerte de concientización y prevención con nuestros asegurados, Brokers y Productores, por el cierre temporario de las instalaciones, para minimizar riesgos futuros.

—¿Qué medidas han tomado, pensando en asegurados y en el canal comercial?

—Recién iniciado el período de cuarentena, Allianz, con el aporte de sus Productores, acompañó a sus asegurados con una primera medida de bonificación de la prima de Responsabilidad Civil en el ramo Automóviles. Adicionalmente, la compañía puso a disposición herramientas y mecanismos de ajuste de coberturas que le permitieron al PAS gestionar las necesidades adicionales de sus asegurados de manera ágil y con facilidad. Desde el punto de la cobranza, se brindaron facilidades como el diferimiento de fechas de pagos y nuevas herramientas digitales.

El departamento comercial se concentró principalmente en potenciar el diálogo con los Productores, en un contacto 100% digital, en todo el país, con reuniones virtuales, comisiones de trabajo, capacitaciones, y materiales de prevención y comunicación.

En este momento el Productor es un actor clave y fundamental para brindar tranquilidad, contención y confianza a los asegurados. Su rol es crucial. La situación, que se va modificando continuamente, implica constante flexibilidad y priorización en cuanto a la toma de decisiones, pero también en cuanto a la adaptación de nuestros procesos y sistemas, para poder brindar soluciones inmediatas.

—¿Cuáles son los ramos más perjudicados? Por el contrario, ¿hay segmentos que se potenciaron con esta pandemia?

—Automóviles es el ramo en donde se sintió el primer impacto, pero hoy se evidencia ya una estabilización. Los ramos más perjudicados son los que directamente se relacionan con actividades aún no habilitadas como pueden ser integrales de comercio, construcción, transportes o accidentes personales de colegios. Entendemos que conforme se normalice la actividad, en el interior y luego en CABA y GBA, comenzaremos a ver un cambio de tendencia.

—Canal digital vs. presencial: el aceleramiento obligado de la ola digital a partir de la cuarentena, ¿qué implicancias viene teniendo y puede tener en el canal de PAS?

—Hace varios años Allianz inició una transformación tecnológica, con el objetivo de estar a la vanguardia del mercado asegurador en términos de innovación, y a la vez apoyar al negocio con aplicaciones y herramientas más modernas y funcionales. Esto no sólo implicó un cambio en nuestros procesos, sino también un cambio cultural. De la mano de consultoras especializadas en experiencia de usuario, navegación, mejores prácticas y el feedback de nuestros socios estratégicos, buscamos llevar a nuestras herramientas al siguiente nivel, manteniendo su funcionalidad pero modernizando su

BostonSeguros

Accidentes Personales

Elegí la **mejor opción** para cuando más lo **necesitas**

Nº de inscripción en SSN
0032

Atención al asegurado
0800-666-8400

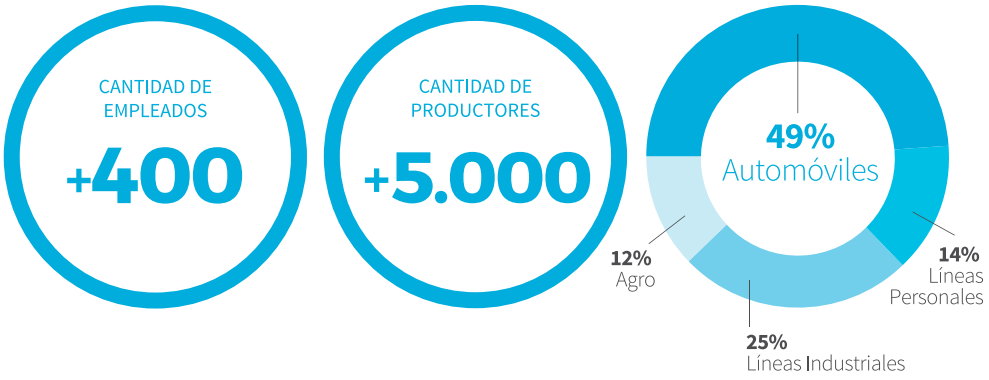
Organismo de control
www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

PRESENCIA GEOGRÁFICA

- **Casa Central:** Capital Federal
- **Oficinas:** Buenos Aires, Córdoba, Mendoza, Mar del Plata, Rosario, Bariloche y Tres Arroyos.
- **Ejecutivos remotos:** Río Cuarto, San Rafael, Neuquén, La Pampa, Bahía Blanca, Necochea, Tandil, Bragado, Paraná, Santa Fe y Posadas.

DATOS ALLIANZ ARGENTINA



experiencia. Por ejemplo, recientemente, logramos migrar al 100% de nuestros usuarios a Allianznet 2.0, plataforma que propone una usabilidad más sencilla, rápida e intuitiva, mejoras en seguridad, tecnología más avanzada y adaptación para dispositivos mobile, entre otras cosas. Cuatro mil usuarios ya están usando este nuevo portal, clave para la gestión del Productor Asesor.

Por otro lado, en el último año rediseñamos nuestras aplicaciones móviles para Productores y asegurados, siendo un dispositivo que está ganando cada vez más terreno en el uso diario. Nos encontramos trabajando en nuevas funcionalidades para enriquecer la oferta para nuestros públicos, buscando incorporar continuamente nuevas soluciones para ampliar nuestros servicios.

En nuestros procesos de cobranzas, también estamos innovando con nuevas tecnologías, pero siempre para simplificar el trabajo de nuestros Productores, mejorar tiempos de respuesta y mejorar eficiencia. Desde Operaciones, el tener el 100% de nuestras pólizas en formato digital fue algo muy positivo también en este contexto.

Dicho esto, la cuarentena nos encontró bien preparados para una gestión 100% digital y, sin dudas, aceleró también el uso de la tecnología por parte del PAS. No obstante, este es un negocio de personas, y la relación personalizada con nuestra red comercial es fundamental. Entendemos que a futuro la digitalización tendría que permitir mejorar la eficiencia de las compañías, en pos y para el Productor y socio estratégico, lo que se traducirá en una mejor experiencia para nuestros asegurados. Indudablemente el desafío estará en encontrar el mejor equilibrio para combinar relación personalizada con relación virtual aprovechando las ventajas de una y otra, y utilizando a la tecnología como motor para generar mejores experiencias, mayor eficiencia, más negocios y mejor servicio.

—Allianz en esta pandemia ha implementado un plan de ayuda social y están muy cerca de su "grupo de interés". ¿Qué objetivos se han trazado con ello y qué apuntan a futuro?

—Creemos que las marcas que tienen propósitos reales y que hacen lo que dicen son las que más posibilidades tienen de salir adelante. Y nosotros creemos fervientemente en nuestro propósito de proteger el futuro de las personas, ya sea nuestros asegurados, socios estratégicos, empleados y la sociedad. En carácter de actores sociales, asumimos un rol proactivo comprendiendo la importancia de realizar un esfuerzo articulado y colectivo en este momento de adversidad.

Son muchas las necesidades y durante la pandemia surgieron aún más, y Allianz, en Argentina y en todo el mundo, ha impulsado numerosas acciones de ayuda a poblaciones vulnerables, fortalecimiento del sistema de salud e investigación. En nuestro caso, el plan de ayuda social se focalizó en dos ejes principales: ayuda al sistema sanitario, mediante la provisión de insumos médicos y máscaras de protección a través de Cruz Roja Argentina, Fundación Argentina por Más, Inventu y la UTN; y Ayuda a familias vulnerables, a través de la donación de

CALEDONIA
SEGUROS

La **tranquilidad**
es una decisión,
la **trayectoria** *también*

Horacio Pagani
Periodista

Confianza y Experiencia

Caledonia Seguros *cuenta con la experiencia de*
más de **85 años** *en el mercado de seguros,*
ofreciendo coberturas a su medida, con el mejor
servicio de atención y respuesta inmediata.

Línea de atención al cliente

(011) 5252.1010

www.caledoniaseguros.com.ar

Nº de inscripción en SSN
0087

Atención al asegurado
0800-666-64000

Organismo de control
www.superband.gob.ar/sancor

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

COMITÉ DE COVID-19

Allianz cuenta con un Comité de COVID-19 que se reúne a diario para evaluar los planes de vuelta a la oficina y todos los requerimientos y necesidades sanitarias.

alimentos a través de la iniciativa Seamos Uno y la Asociación Civil Manos en Acción.

—Para cerrar, ¿qué enseñanzas para el mercado en general y Allianz en particular debería dejar esta crisis una vez superada?

—El mercado asegurador no estará ajeno a algunos cambios en los hábitos del consumidor. La pandemia acelerará el uso de la tecnología y el proceso de digitalización ya no será una opción para las compañías sino una necesidad. Se priorizarán proyectos relacionados a simplificar, reducir ineficiencias, y a aprovechar las nuevas tecnologías para la generación de nuevas ventas y para una mejor experiencia del cliente.

Otra enseñanza es la relacionada a la capacidad de adaptación y flexibilidad que tenemos como organización, poniendo a prueba la agilidad de transformación interna. Las compañías más flexibles, rápidas y que sepan anticipar tendencias, tienen y tendrán una ventaja competitiva.

En cuanto a las personas, habrá una transformación en cuanto al cuidado y hábitos de higiene y trabajo, que implicará un cambio en la habitualidad laboral. Por otro lado, las marcas con propósito y transparentes son las que el consumidor estará dispuesto a comprar, ya no habrá espacio para decir y no hacer.

Por último, esta pandemia dejará a la luz o potenciará la necesidad de hacer foco en la salud financiera de las compañías. Será fundamental confiar en socios financieramente sólidos teniendo en cuenta que el mundo en cualquier momento puede darnos una sorpresa. Estamos bien preparados para enfrentar el futuro que viene.

NUEVO

Conocé el seguro de robo de moto más completo para tus clientes.

Contamos con estas coberturas diferenciales:

- Pérdida parcial y total por incendio sin franquicia.
- Robo o hurto parcial al amparo del total sin franquicia.
- Daños por granizo.

Para más información sobre el Seguro de Robo para Moto, **comunicate al 0810 222 6566.**

Somos una compañía innovadora que trabaja para crear nuevos productos que impacten en el mercado asegurador.

Sumate a nuestra Red de Productores.

Alicia Moreau de Justo 170 C1107AAD - CABA - Argentina

comercialpas@colonseguros.com.ar

www.colonseguros.com.ar

COLÓN COMPAÑÍA DE SEGUROS

COLÓN ASISTENCIAS

Nº de inscripción en SSN 0861 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control | www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

GRUPO TMG ASESORES DE SEGUROS

La confianza y las ganas de unir fuerzas, el origen de TMG Asesores

Con casi 10 años de historia, Grupo TMG Asesores de Seguros nació a partir de un grupo de PAS que se juntaron para compartir oficina y se fueron haciendo amigos. Han transitado un largo camino y la confianza y la manera democrática de tomar decisiones les ha permitido llegar hasta hoy con un concepto de alta cercanía y empatía con sus clientes y con los 50 Productores que organizan. Sobre todo a raíz del coronavirus que, como a muchos, los obligó a replantear algunos aspectos de su forma de trabajo cotidiano.

¿Cuándo y cómo nace TMG? ¿Cómo se dio esta posibilidad de desarrollar una empresa entre tres socios-PAS diferentes?

-Javier Pertino: En 2003, un grupo de seis Productores de Seguros empezamos a compartir oficina. Cada uno venía con su cartera y ya varios años de experiencia en el mercado. En un principio,

la idea era compartir los gastos de estructura y espacios de trabajo, pero, con el tiempo, fue surgiendo una amistad y las ganas de tratar de unir fuerzas para lograr objetivos comunes. Se sumaron más colegas y se fueron otros. Y, entre los que quedamos, dos estaban empezando a incursionar en la organización de Productores. Así fue que nos propusieron sumarnos al proyecto y en el año 2011 nació Grupo TMG Asesores de Seguros S.A.

-Christian Zieliñski: TMG es producto de la cooperación de un grupo de colegas y amigos que compartíamos oficina. Con el correr del tiempo, dos decidieron desvincularse de la sociedad para atender sus carteras directas, pero continuaron dentro de la organización. Siempre fuimos muy democráticos en nuestras decisiones.

-Jorge Menéndez: El fin común es siempre aportar y es todo un ejercicio poder conciliar ideas diferentes para enfocarse en un objetivo unificado. En nuestro caso, ha resultado fundamental la confianza que tenemos entre nosotros para saber que, con aciertos y errores, siempre buscamos lo mejor para el Grupo.

—En un mercado cada vez más competitivo y competido, ¿cómo se hace para lograr la diferenciación?

-JP: Frente a la feroz irrupción de lo tecnológico en todas las actividades, nada escapa a esto, hay que trabajar con profesionalismo apuntado a la excelencia en el servicio y adecuándose en todo lo posible a la era digital. Pero también entendemos que el seguro es un negocio de personas y que, tanto los Productores como los clientes, necesitan ser escuchados, contenidos y acompañados. Esto genera muy buenos vínculos con nuestros PAS y clientes y su consecuente fidelización. Creo que esto último nos diferencia y es un importante valor agregado.

-JM: Nuestro sello es la cercanía que mantenemos con cada Productor de la organización. Tratamos de interpretar sus necesidades y ofrecer respuesta en la medida de nuestras posibilidades. Hemos acompañado a muchos desde sus comienzos en la actividad y nos gratifica que, varios años después, continúen con nosotros.

-CZ: Nuestros PAS valoran mucho la atención personalizada que damos. Siempre encuentran a la persona con la cual necesitan dialogar para solucionar sus necesidades. En estas épocas de la tecnología disruptiva, conservamos algunas cuestiones de la atención artesanal, que hacen sentir a nuestros Productores acompañados en el desarrollo de sus carteras. En muchos casos los conocemos desde la póliza cero, y verlos crecer es nuestra principal satisfacción y compartir sus éxitos nos gratifica.

—Ustedes son parte de la reeditada Comisión de Sociedades en AAPAS junto con otros colegas, ¿Cuáles son los principales temas comunes del sector que más les preocupan?

-JP: Una verdad de Perogrullo: "la unión hace a la fuerza". Creemos que el tema común es lograr una

"El impacto comercial de la pandemia va a ser muy importante y todavía no hemos visto la peor parte"

BIO

- **Nombre:** Javier Pablo Pertino
- **Cargo:** Presidente de TMG Asesores
- **Estudios:** Productor Asesor de Seguros. Ciencias de la Comunicación (incompleto)
- **Otras actividades:** Negocios Inmobiliarios
- **Edad:** 58 años
- **Conformación familiar:** Casado, dos hijos
- **Hincha de:** Boca Juniors
- **Hobbies:** Tenis

mayor representatividad y presencia institucional de nuestra profesión a través de las asociaciones en los distintos ámbitos de decisión de la actividad. Con esto podremos ayudar a solucionar las diferentes problemáticas que vayan surgiendo en el camino.

-JM: Es una muy buena idea que se haya recreado esta Comisión. El trabajo conjunto de una importante cantidad de organizadores y sociedades permite llevar adelante proyectos que individualmente resultarían impracticables. Por eso, creo que, con el tiempo, la Comisión se convertirá en un referente natural para dialogar con las cámaras del sector.

-CZ: Estamos convencidos que el camino para la fortaleza es la unión de los principales actores del mercado, y ¿qué mejor que hacerlo desde una asociación representativa y reconocida como AAPAS? Estamos orgullosos de participar y pertenecer a la Comisión de Sociedades, compartiendo con reconocidos colegas, la problemática que nos compete. Siempre velamos por lograr un mercado equilibrado y justo para todos los Productores Asesores, organizaciones y sociedades de Productores, cada uno con su problemática en particular.

La economía en general y el seguro en particular ya venían golpeados previo a la crisis por el coronavirus. Tras superarse los 100 días del aislamiento social obligatorio, ¿cuál ha sido el impacto comercial en términos generales?

-JP: El impacto comercial va a ser muy importante y todavía no se ve la peor parte, pero a medida que transcurra el tiempo se verá. Una gran cantidad de comercios y empresas irán cerrado sus puertas -algunas ya lo hicieron-, ya que no podrán hacer frente a las pérdidas de tantos días de inactividad. Esto traerá pérdida de empleos y caída del consumo, entre otros problemas, y nadie quedará librado.

-JM: Nuestra economía está en un constante declive y en marzo de este año se produjo la peor caída de los últimos 11 años. Y los pronósticos no son alentadores, ya que anticipan para este año una fuerte reducción del PBI. En este contexto, si bien no hemos sufrido una baja pronunciada en la cartera del Grupo, se ha comenzado a ver resentida la cobranza y son pocos los negocios nuevos que incorporamos.

-CZ: Esta pandemia fue algo totalmente inesperado y que se produjo a una velocidad inusitada, provocando una catástrofe sanitaria en todo el mundo. En nuestro país, ya veníamos con una caída enorme en lo económico. A corto plazo, es esperable una importante caída en la cobranza de las aseguradoras, ya sea por cierres definitivos de empresas, por personas que han perdido su trabajo o cerrado temporalmente. Se cortó la cadena de pagos. Creo que lo peor está por venir en cuanto a lo económico. Pero tenemos una

BIO

- **Nombre:** Jorge Luis Menéndez
- **Cargo:** Socio Director de TMG Asesores
- **Estudios:** PAS. Licenciatura en Organización y Dirección Institucional. Técnico Superior en Comercialización y Administración de Seguros
- **Otras actividades:** Capacitador PCC/PCA en AAPAS. Docente en la Diplomatura para Seguros (USAL)
- **Edad:** 60 años
- **Conformación familiar:** Soltero
- **Hincha de:** River Plate
- **Hobbies:** Compartir momentos con amigos, fotografía, pesca, bicicleta y juegos de salón

"Con el tiempo, la Comisión de Sociedades de AAPAS se convertirá en un referente natural para dialogar con las cámaras del sector"

ESCUDO SEGUROS

una buena **decisión.**

- ✓ Automotor
- ✓ Caución
- ✓ Combinado Familiar
- ✓ Transportes
- ✓ Cascos
- ✓ Integral de Comercio
- ✓ Resposabilidad Civil
- ✓ Robo
- ✓ Seguro Técnico
- ✓ Integral de Consorcio
- ✓ Cristales
- ✓ Transporte Público de Pasajeros

ESCUDO SEGUROS

Corrientes 330, 4° Piso, CABA
escudo@escudoseguros.com.ar
0810 888 3728

WWW.ESCUDOSEGUROS.COM.AR

UNIVERSO ESCUDO

Tu comunidad de seguros
WWW.UNIVERSOESCUDO.COM.AR

Nº de inscripción en SSN 0746 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | **Organismo de control** www.argentina.gob.ar/ssn | SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

“Hemos pasado tantas crisis y nos adaptamos tan rápido a estas turbulencias, que tenemos cierto hándicap en la administración de escenarios críticos”

ventaja, hemos pasado tantas crisis y nos adaptamos tan rápido a estas turbulencias, que tenemos cierto hándicap en la administración de escenarios críticos.

¿Cuál ha sido la principal tarea del PAS en estos meses y cómo ha variado desde el arranque de la cuarentena a hoy?

-JP: En un primer momento hubo que atender el aluvión de los pedido de rebajas en las pólizas de autos, que con coherencia algunas compañías automatizaron y en otras tuvimos que gestionar caso por caso. Después de esta primera parte, seguimos las tareas habituales, con una visible retracción en la realización de operaciones nuevas y una reducción de las denuncias de siniestros. Hoy veo, en mi caso particular, un leve repunte para asegurar vehículos 0 km y personas que aprovecharon la pandemia para cambiar el auto por uno más nuevo. El resto de la actividad sigue parada.

-JM: En los primeros dos meses, el trabajo fue incómodo. A nivel general faltó organización y no había experiencia. Cada asegurador propuso algo diferente en busca de retener su masa de asegurados, pero creo que no se comunicó eficazmente. En algunos casos la situación se vio desbordada por la irresponsable actitud de personas que, sin mayor fundamento ni conocimiento en la materia, ocuparon importantes espacios en los medios reclamando rebajas en las cuotas y esto alteró aún más el mercado. A todo esto, se sumó que la actitud pasiva de las cámaras de aseguradores no ayudó y todos los planteos de rebaja y/o reducción de cobertura recayeron sobre los PAS, lo que provocó mucho estrés laboral, aún para los que hemos transitado por situaciones de características similares.

-CZ: Como dice Jorge, el primer mes de cuarentena fue caótico en cuanto a los pedidos indiscriminados de bajas de coberturas y descuentos, en parte por la viralización de “fake news” sobre las políticas a adoptar por las aseguradoras. Lamentamos que desde las aseguradoras no haya habido unión en el discurso para frenar a opinólogos, economistas y hasta políticos arengando a los asegurados a pedir rebajas. Actualmente, se dejó ese festival de pedidos de lado y muy de a poco algunas actividades empezaron a girar nuevamente.

¿Cuán cómodos se sienten en el formato teletrabajo y cómo imaginan que continúe post pandemia?

-JP: En mi caso, me gusta salir de mi casa y trasladarme al trabajo, creo que somos seres sociales y necesitamos comunicarnos en forma personal. Pese a eso, una semana antes de que se decretara la cuarentena resolvimos con los socios, a efectos de cuidar al personal y a nosotros mismos, empezar a trabajar desde casa. Nuestra actividad

BIO

- **Nombre:** Christian Zieliński
- **Cargo:** Socio Director de TMG Asesores
- **Estudios:** PAS. Técnico Superior en Comercialización y Administración de Seguros
- **Otras actividades:** Capacitador PCC/PCA en AAPAS. Responsable del Programa Primeros PASos de AAPAS
- **Edad:** 44 años
- **Conformación familiar:** Casado, dos hijos
- **Hincha de:** River Plate
- **Hobbies:** Compartir momentos con amigos, pesca, paddle, tenis y golf

Somos Gestión Seguros. Especialistas en seguros de caución y personas.

San Martín 140 Piso 3 (1004)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Buscanos en redes como
@seguros.gestion

Gestión Seguros

www.segurosgestion.com.ar
info@segurosgestion.com.ar
(+54) 11 5254-4009

Nº de inscripción en SSN
0882

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

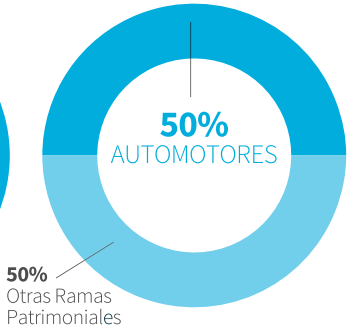
SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

SOBRE TMG ASESORES

CANTIDAD DE PRODUCTORES QUE ORGANIZA
50

CANTIDAD DE ASEGURADORAS CON LAS QUE OPERA
15

PRINCIPALES RAMOS EN LOS QUE OPERA
AUTOMOTORES, INTEGRALES, INDUSTRIALES



"Con el COVID-19 tomamos conciencia de que no podemos controlar las cosas, que de un día para otro nos puede cambiar la vida"

JAVIER PERTINO

permite hacer trabajo remoto y uno se habitúa rápidamente, pero se extraña el contacto con otras personas. Obviamente, todo esto traerá aparejado un replanteo de cómo es mejor seguir trabajando, de reducción de gastos de estructura, y espero que lo que siga sea una alternativa mixta.

-JM: Creo que nuestra profesión, como la mayoría de las actividades, ha tenido que reacomodarse a esta nueva realidad. Muchas empresas, mayormente las internacionales, ya practicaban ciertas operaciones en la modalidad de teletrabajo y ahora hemos tenido que adaptarnos también nosotros. Si bien al principio encontramos algunas dificultades operativas, en estos momentos ya las superamos y se comienzan a ver algunos beneficios. A futuro, es muy posible que muchas de las tareas administrativas se puedan seguir realizando sin la presencia física en la oficina, pero el área comercial nada es comparable con el vínculo que se genera personalmente. Seguramente, se va a implementar una mezcla de ambas opciones hasta lograr el equilibrio conveniente.

-CZ: Nos acomodamos a la fuerza y creo que lo hicimos rápido y bien. Todos aprendimos en 48hs. a utilizar diversas plataformas de videoconferencias, generar y mantener reuniones online y medir el trabajo sobre puntos concretos de realización. Estimo que tendremos un tiempo más en esta modalidad. A futuro, nos planteamos la reconfiguración del espacio de oficina. Si algo queda claro es que los cambios que vivimos se extenderán un largo tiempo y merecen reflexión para no perder el punto de equilibrio en los costos operativos.

—¿Creen que el COVID-19 es una oportunidad para demostrar la importancia del PAS y alejar los fantasmas que para muchos existen por la avanzada de la era digital sobre la intermediación tradicional?

-JP: No creo que el COVID-19 resulte en una oportunidad para resaltar nuestra importancia. Antes de esta situación, la era digital ya amenazaba nuestra actividad y la cuarentena aceleró el uso de lo digital en forma inesperada. Tendremos que reinventarnos, estar listos para la venta digital en líneas personales.

-JM: Esta pandemia aceleró de forma exponencial el crecimiento del mercado electrónico. En 2019, ya se había registrado un alza importante en la venta online, pero actualmente ha llegado a incorporarse prácticamente en todos los rubros. En el mercado de seguros de nuestro país, los números muestran que la comercialización de seguros a través de PAS y sociedades se mantiene, lo que refleja la confianza que deposita el cliente en estos canales. Debemos ser capaces de

Volá alto.

Sumate a TMG

Grupo TMG

Organización de Seguros

ORGANIZACIÓN Grupo TMG asesores de seguros s.a.

Florida 168 5° piso oficina 540 - Galería Güemes -
Edificio San Martín (1005) - C.A.B.A.
Teléfono: 4321- 6900 - www.grupotmg.com.ar

“Tenemos que acercarnos a la Big Data y a las tecnologías disruptivas para ver qué podemos implementar y cómo ingresar de la mejor manera a la ola digital”

CHRISTIAN ZIELIÑSKI

incorporar las herramientas tecnológicas disponibles para mejorar y ampliar la comunicación, pero sin descuidar la atención personalizada.

-CZ: Sin dudas, aceleró los procesos que estábamos viviendo. Los PAS tenemos que acercarnos a la Big Data y a las tecnologías disruptivas para ver qué podemos implementar y cómo ingresar de la mejor manera a esa ola de cambios. Hoy todo pasa por un “click” en el celular, una herramienta para casi todo lo que accionamos en nuestra rutina diaria. El PAS tiene que seguir distinguiéndose por su profesionalismo y contacto personal con el cliente, pero adicionarle la “facilidad” de gestionar mediante estas nuevas tecnologías.

—Y respecto del ida y vuelta con las aseguradoras, ¿dónde se deben ajustar los procesos? ¿La cuarentena mejoró o empantanó ese vínculo operativo y comercial?

-JP: En líneas generales, hubo una buena respuesta de las compañías que se adaptaron muy bien, generando nuevos procedimientos acordes al momento. Los primeros días hubo dilación en los tiempos de algunas resoluciones hasta que se fueron acomodando, pero estimo que seguirá mejorando.

-JM: Encontramos en la mayoría de los empleados de las aseguradoras mucha voluntad en brindar soluciones a los requerimientos que aparecían, pero no fue sencillo mantener la operatoria ya que todo el mercado se vio convulsionado. Las dificultades van desde las medidas de seguridad informática que han debido tomar hasta disponer de una notebook para cada empleado y se hizo más notoria la diferencia que existe entre emitir todo aquello que se realiza automáticamente por Internet y los pedidos manuales. Al estar cerrados los Centros de Inspección, el tema lo resolvieron muy bien por medio de fotografías que envía el propio asegurable, y en forma similar han comenzado a resolver algunos siniestros sencillos.

-CZ: Al principio de la cuarentena, el panorama en la atención de las compañías estuvo complicado. Lamentablemente, no en todos los sitios hay buena señal de conectividad. Pero se han aplicado nuevas soluciones. Por ejemplo, en el lógico caso de aumento de siniestralidad en los seguros de combinado familiar, las aseguradoras han implementado sistemas remotos de liquidación, que han funcionado muy bien. Estamos más aceitados, vamos por buen rumbo. Y quiero agradecer a muchos empleados de aseguradoras que le han puesto el pecho a la situación con mucha empatía.

—Este 2020 inédito obligó a casi a todos a “recalcular” planes y estrategias, ¿dónde está puesto hoy el foco y las energías de TMG?

-JP: Nuestro foco no cambió. Seguimos pensando en la calidad de servicio hacia nuestros Productores y clientes, aunque trabajaremos en acelerar los tiempos en el desarrollo de lo tecnológico.

-JM: La estrategia comunicacional debe ser aún mayor que la habitual. Nosotros atendemos a los colegas que integran nuestro Grupo, pero a la vez tenemos clientes propios y, en ambos casos, se notó una mayor demanda de atención. Es un buen momento para repensar cuán necesario y productivo resulta estar a diario presente en la oficina.

-CZ: Coincido. El foco está puesto en dar el mejor servicio posible, achicando nuestros tiempos de respuesta, incorporando canales de comunicación con nuestros clientes y redoblando esfuerzos para evitar bajas. Al no tener que trasladarme físicamente para visitar dos o tres Productores en una mañana, puedo invertir el tiempo concretando una videollamada con muchos más PAS simultáneamente y hacer participar a la gerencia de nuestras aseguradoras para que juntos creemos y compartamos espacios de reflexión.

—Finalmente, ¿qué enseñanzas para el mercado debería dejar esta pandemia?

-JP: Tomamos conciencia de que no podemos controlar las cosas, que de un día para otro nos puede cambiar la vida. Tenemos que dar gracias que nuestra actividad no es de las más golpeadas y que pudimos seguir trabajando.

-JM: A nivel sociedad, al terminar esta pandemia vamos a ser más fuertes y a reconocer lo importante que resulta tener alguien a quien recurrir cuando se necesita apoyo. Espero que se comiencen a revalorizar algunas tareas, como por

Nº de inscripción en SSN
0335

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

“Todos los planteos de rebaja y/o reducción de coberturas por la cuarentena recayeron sobre los PAS, lo que provocó mucho estrés laboral”

JORGE MENÉNDEZ

ejemplo, a los trabajadores de la sanidad y de la educación, y que todas las imágenes que se ven sobre el saneamiento del ambiente producido en estos meses sirvan para frenar la contaminación indiscriminada. Ojalá este suceso que nos ha hecho frenar y pensar en cómo seguir nos permita conciliar con aquel que piensa distinto y que podamos cerrar la grieta interna que no nos beneficia en nada. Hay que trabajar en conjunto para fortalecer nuestro mercado asegurador.

-CZ: Debemos entender que lo impensado, lo que parecía ciencia ficción, ocurrió, y están muriendo seres humanos. También deberíamos reflexionar sobre lo que le pasó al planeta en este parate total. Lo bien que le vino a su problemática ambiental. Y, en cuanto al mercado asegurador, si bien fue una situación inédita, me hubiese gustado algo más de empatía en cuestiones como la duda que existió en algún momento para incorporar al COVID-19 a las enfermedades profesionales en el caso del personal de salud. Y, para finalizar, que los asegurados confíen en su Productor Asesor de seguros. Así como cuando me duele la muela visito al único especialista en el tema, que es mi odontólogo, en los seguros es igual.

Prensa
Aseguradora
“LA VOZ FUERTE DEL MERCADO”
Miércoles 15:00 hs.
con la conducción de
Juan Carlos Bonaura
RADIO CULTURA
FM 97.9

LA NUEVA
Cooperativa de Seguros Limitada

LN Seguros

Contratá On Line tu seguro automotor ingresando a nuestra web

DESDE 1933
Honestidad para asegurar
Solvencia para responder

PORTAL ASEGURADOS

Ingresá a la web o descargá la aplicación. Podrás realizar nuevas cotizaciones, consultar los datos de tu póliza, descargar cupones de pago y certificados.

Disponible en App Store

DISPONIBLE EN Google Play

MEDIOS DE PAGO

EPagoMisCuentas · mastercard · maestro · CobroExpress · rapipago · VISA · VISA Débito · mercado pago · PAGO FÁCIL

Teléfono: 0800 333 4455
Web: www.lanuevaseguros.com.ar
Dirección: Bartolomé Mitre 4062 - CABA

Nº de inscripción en SSN 0163 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | **Organismo de control** www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Novedades en cuarentena

Las aseguradoras, más activas que nunca durante la pandemia

ASOCIART ART

Telemedicina para empresas clientes

A principios de mayo/2020, Asociart ART lanzó su nuevo servicio de telemedicina para trabajadores de empresas que son clientes de la compañía, como respuesta a la coyuntura que vive el país a raíz de la emergencia sanitaria. La iniciativa incluye tanto medicina general como rehabilitación online.

SANCOR SEGUROS

Con foco en capacitar a los PAS

Sancor Seguros viene realizando diferentes charlas virtuales dirigidas a sus Productores Asesores. Una de ellas, titulada "La Argentina del día después: desafíos post pandemia", estuvo a cargo de Facundo Manes. Otra fue dada por el Dr. López Rosetti, donde abordaron el tema de la pandemia y su relación con el estrés.

CNP SEGUROS

Acciones en el marco de su aniversario

En el marco de sus 25 años en Argentina, la compañía lleva adelante diversos encuentros digitales para Productores y Brokers. El tema de una de las jornadas fue sobre los seguros de personas en la pandemia: qué productos emergen como los más destacados en este tiempo y qué nuevos públicos se han conformado a partir de la pandemia del COVID.

AFIANZADORA

15 años de operaciones

A fines de mayo/2020, Afianzadora celebró su XV aniversario en el mercado argentino. Fundada en el año 2005 por ejecutivos de comprobada trayectoria y con dedicación exclusiva en el ramo de Seguros de Caución, la compañía logró convertirse en una empresa líder en su rubro.

LOJACK

strix
BY LOJACK

LoJack te abre código para que turnes a tus clientes y comercialices nuestros productos.

EL MUNDO ESTÁ CAMBIANDO,

Te acompañamos en esta transformación digital.

Contactate con nosotros al
1121606620 o al mail: **anegri@lojack.com.ar**
y conocé los beneficios pensados para vos.

www.lojacklatam.com / strix.com.ar

Novedades en cuarentena

ALLIANZ

Ayuda social para mitigar la pandemia

Allianz implementó un plan social de donaciones para colaborar con la reducción del impacto que el coronavirus está causando en nuestro país. En el marco de su programa de RSE, puso en marcha un plan de ayuda comunitaria junto a seis instituciones, asumiendo un rol proactivo en carácter de actor social.

INTÉGRITY SEGUROS

Aporte al proyecto "Hospital Solidario COVID Austral"

En el marco de las necesidades sanitarias provocadas por la pandemia, Intégrity Seguros realizó un importante aporte al proyecto "Hospital Solidario COVID Austral", impulsado por la Universidad Austral y el Hospital Universitario Austral. Esta iniciativa consiste en la puesta en marcha de un Hospital de Alta Complejidad para la atención exclusiva de pacientes con COVID-19, sin cobertura médica, que sean derivados desde el sistema público de salud.

METLIFE

Donación para el Hospital Fernández

MetLife aportó fondos a través de su Fundación, para la compra de nuevos respiradores para el Hospital General de Agudos Dr. Juan A. Fernández. Además, para colaborar con la atención de la emergencia alimentaria en el país, destinó fondos para el programa #SeamosUno, impulsado por el sector empresarial, entidades religiosas y sociales, para llevar productos alimenticios y de higiene a 4 millones de personas.

OMINT

Participó por primera vez en Expo PyME

El evento se realizó de manera virtual del 25 al 27 de junio/2020. La compañía contó con un stand virtual donde dio su historia y las oportunidades de negocio con las que cuenta. Durante los tres días, los interesados concurrieron al congreso, workshops y capacitaciones virtuales.

ALBACAUCIÓN

Lanzó un centro de contacto online

Pensando en estrechar y mejorar sus canales de contacto, AlbaCaución presentó su Centro Comercial de Contacto Online. Haciendo uso de los avances tecnológicos y la posibilidad que brinda la Tecnología IP, sumó otro canal para mantenerse cerca de sus clientes, unificando en un solo número telefónico los contactos de todas sus oficinas del país.

Nº de matrícula en SSN
1346

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Novedades en cuarentena

ATM SEGUROS

Nuevos gerentes y cotizador de autos

Desde inicios de año, ATM Seguros inició una nueva etapa de su desarrollo comercial con el lanzamiento de seguros patrimoniales a nivel nacional. En ese marco, anunció la incorporación de Eugenio Muerza como Gerente Comercial, y de Daniel Bonetto como Gerente Comercial Interior. Asimismo, lanzó su nuevo sitio web, que incorpora por primera vez la posibilidad de cotizar seguros de automóviles.

LA SEGUNDA

Novedades en agro y para trabajadores de la salud

El Grupo Asegurador La Segunda lanzó una cobertura exclusiva para ciclos productivos con un descuento en las pólizas simultáneas de los dos cultivos que se siembren en ese lote. Así, quienes siembren en un mismo lote trigo y soja de segunda y contraten el seguro en forma anticipada, contarán con un doble beneficio en sus pólizas. Por otro lado, lanzó un innovador producto: "Primera Línea", un seguro de Vida Colectivo que también cuenta con un adicional de renta diaria por internación, para profesionales de la salud con diagnóstico de COVID-19.

GALENO SEGUROS

Piantanida se sumó al equipo

Galeno Seguros sumó al Lic. Carlos Piantanida como su Director Comercial de Canales Intermediados.
Se trata de un ejecutivo de larga y amplia trayectoria en la industria aseguradora, y ha ocupado posiciones de alta responsabilidad en compañías nacionales e internacionales, como así también cumpliendo funciones gerenciales, dentro de la SSN.

SURA

Solución para acompañar la movilidad de las personas

SURA lanzó Movilidad SURA, un seguro enfocado en la movilidad multimodal para personas y familias, que incluye la cobertura de Accidentes Personales, Responsabilidad Civil, Robo y Daños Patrimoniales, con el fin de otorgar respaldo a cualquier forma de desplazamiento de las personas: ya sea mientras caminen, viajen en auto propio o ajeno, en bicicleta, monopatín, transporte público o incluso en rollers y patinetas.

PARANÁ SEGUROS

Presentación de la plataforma Mi Médico On-line

Se trata de un nuevo beneficio de atención médica a distancia para asegurados, Productores Asesores, empleados y su grupo familiar. La empresa realizó una importante inversión con una firma de primera línea como Asterisco Médico, impulsados por la coyuntura especial que produce la pandemia.

SIMPLICIDAD
TRANSPARENCIA
EXCELENCIA
EN EL SERVICIO
CONFIANZA

Con vos en cada momento

Meridional SEGUROS

Para más información, escribinos a **comercial@meridionalseguros.com.ar** o ingresá a nuestra web **www.meridionalseguros.com.ar**

Nº de inscripción en SSN
0244

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Novedades en cuarentena

FEDERACIÓN PATRONAL

Designación de nuevos Gerentes

El Directorio de Federación Patronal Seguros designó Adrián Serfaty como Gerente Comercial de la compañía y a Hernán Hansen como Gerente de Recursos Humanos.

SEGUROS RIVADAVIA

Nueva línea de productos para bicicletas

Seguros Rivadavia incorporó nuevas coberturas para bicicletas, a fin de mantenerse a la vanguardia en lo que respecta a brindar protección y seguridad para uno de los medios de transporte más accesibles y utilizados en la actualidad: Bici Total, Bici Max y Bici Pro.

LIBRA SEGUROS

Orange Time llega al interior

Luego de su lanzamiento en el mes de abril/2020 para el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA), Orange Time, la innovadora propuesta de asegurar automóviles creada por Libra Seguros en la que se paga según el tiempo de uso del vehículo, se extiende a ciudades como Córdoba, Mendoza, Rosario y Salta, consolidando el plan estratégico de la compañía para el año en curso pese al difícil contexto que vive el país.

NATIVA SEGUROS

Lanzan Guía Nativa

Se trata de una solución digital gratuita para comercios, empresas y emprendedores que permitirá fortalecer el vínculo comercial con sus asegurados y potenciales clientes, a través de una plataforma donde podrá promocionar productos y servicios sin costo.

ORBIS SEGUROS

Nuevo Todo Riesgo Operativo para grandes empresas

Orbis Seguros presentó un seguro de Todo Riesgo Operativo pensado para empresas de gran envergadura. El seguro TRO incluye daños materiales a los que se le pueden incorporar coberturas adicionales como HVCT, Granizo, Gastos extraordinarios, Gastos por remoción de escombros, Cobertura de bienes en curso de construcción, Inundación, Daños materiales, equipos electrónicos y/o equipos de procesamiento de datos.

INSTITUTO ASEGURADOR MERCANTIL

Lanzamiento de “Delivery Seguro”

La compañía lanzó una cobertura Accidentes Personales para delivery, la cual cubre muerte e incapacidad permanente hasta $ 1.500.000- y una compensación diaria de $ 1.000- por gastos de internación, mientras se encuentren desarrollando su tarea e in-itinere, a residentes en nuestro país.

Sumate al Grupo OMINT y conocé nuestros productos para tus clientes.

ART | Medicina Prepaga | Seguro de Vida

Comunicate con nuestros asesores comerciales al **0800 555 0278**

GRUPO OMINT

Nº de inscripción en SSN 0862/0894 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | **Organismo de control** www.ssn.gob.ar | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Superintendencia de servicios de salud. Órgano de control de las empresas de medicina prepaga - www.sssalud.gov.ar 0800-222-72583 R.N.E.M.P.: Nº 1336

TENDENCIAS EN RECURSOS HUMANOS

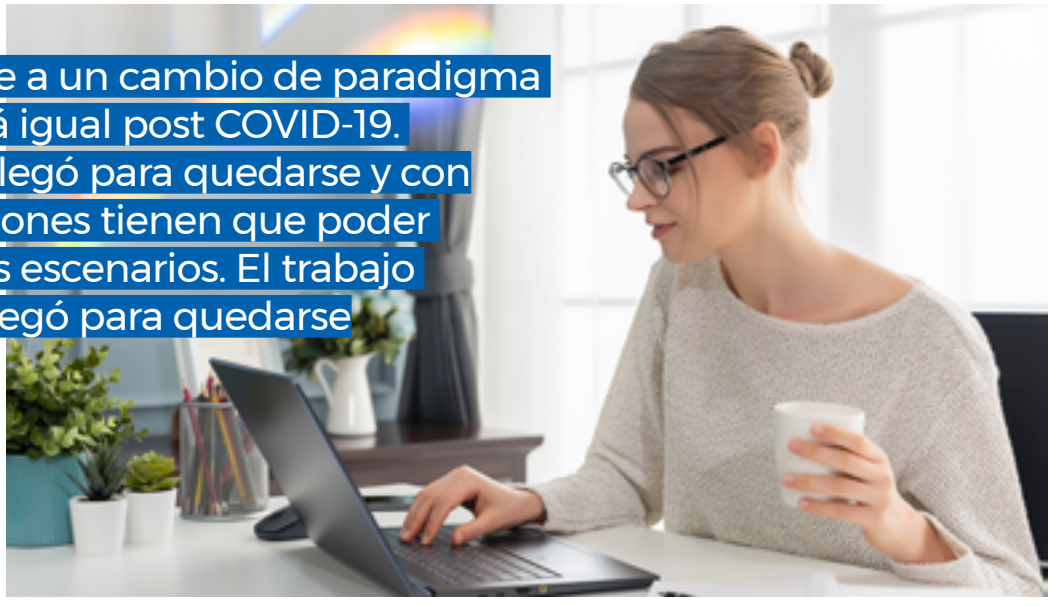
Cambio de paradigma por la pandemia: el trabajo remoto llegó para quedarse

La pandemia del COVID-19 trae aparejada una gran incertidumbre sobre cómo y cuándo el mundo volverá a funcionar normalmente, como lo hacía hasta comienzos de este 2020 que quedará marcado a fuego para siempre en nuestra historia. En este contexto, se están acelerando ciertos cambios que ya se venían visualizando en todo el mundo, sobre todo en el sector de servicios.

Los principales empleadores se están enfocando en su fuerza laboral, fomentando estilos de vida saludables, apoyando el bienestar financiero y proporcionando habilidades y capacitación, a medida que cambian las carreras profesionales, a raíz de los desarrollos en Inteligencia Artificial y demás avances tecnológicos.

Según el estudio *"Tendencias Globales de Talento 2020"*, elaborado por Mercer -el cual comparte las perspectivas de más de 7300 ejecutivos de negocios, líderes de Recursos Humanos y empleados, proporcionando un análisis exhaustivo sobre las industrias claves del futuro- más de un tercio (34%) de los empleados consultados prevén que sus puestos de trabajo serán reemplazados en los próximos tres años. Mientras que 6 de cada 10 trabajadores revela que sus empleadores los están preparando para el futuro del trabajo, una cifra similar (55%) confía en que su organización los capacitará en nuevas habilidades, en caso de que su puesto cambie como consecuencia de la automatización y la transformación digital.

Hoy estamos frente a un cambio de paradigma y el mundo no será igual post COVID-19. La incertidumbre llegó para quedarse y con ellos las organizaciones tienen que poder transitar los nuevos escenarios. El trabajo flexible y remoto llegó para quedarse



A medida que las empresas se adaptan para abordar estas cuestiones, deben reconsiderar el propósito de su compañía y sus responsabilidades con los empleados y con los futuros ingresos de aquellos, ya que el 63% de los líderes de Recursos Humanos prevén un estancamiento salarial como consecuencia de la pandemia. Y deben hacerlo mientras se enfrentan a desafíos imprevistos como el COVID-19 y un debilitamiento económico que podría afectar la adopción de nuevas estrategias de capital humano.

En este marco, resulta fundamental encontrar un equilibrio entre lo económico y la empatía de las decisiones relacionadas con las personas, sobre todo en el momento actual, donde nos enfrentamos a los interrogantes, las preocupaciones y la incertidumbre de una pandemia global. Hoy estamos frente a un cambio de paradigma y el mundo no será igual post COVID-19. La incertidumbre llegó para quedarse y las organizaciones tienen que poder transitar los nuevos escenarios. El trabajo flexible y remoto llegó para quedarse.

> *"Las organizaciones necesitan tener un modelo financiero y una mentalidad cultural que les permita prepararse para el futuro e invertir en él", afirma Ilya Bonic, director de Estrategia de Mercer, quien explica que "este replanteamiento del propósito y de las prioridades es fundamental en toda la organización, pero sobre todo para Recursos Humanos. Los resultados del estudio indican claramente que la transformación de la función de Recursos Humanos es una pieza clave para crear una organización sostenible".*

El estudio de Mercer identifica una serie de tendencias para este 2020:

CENTRARSE EN EL FUTURO

Una de las tendencias, es trabajar en conjunto para garantizar que las personas prosperen ahora y en el futuro. Con un nuevo mandato para el negocio, el 85% de los ejecutivos coinciden en que el propósito de la organización debe ir más allá de la primacía de los accionistas, sin embargo, sólo el 35% de las compañías cumplen con esto. En tanto, uno de cada tres empleados afirma que preferiría trabajar para un empleador que muestre responsabilidad hacia todas las partes interesadas, más allá de los accionistas e inversores.

Otro de los aspectos que se desprende del informe es que gran parte del éxito de una organización depende de la energía que se emplee para crear un negocio sostenible. Esto ocupa un lugar en la agenda de los ejecutivos, ya que el 68% desea centrarse más en los objetivos ambientales, sociales y de buen gobierno. Si bien el 61% de los empleados confían en que su empleador los prepare para el futuro del trabajo, el 63% se siente en riesgo de sufrir desgaste profesional o *burnout*.

Las oportunidades profesionales se han reducido, ya que el 72% de los trabajadores experimentados afirman que planean trabajar después de la edad de jubilación, y el 55% de los trabajadores de la "Generación X" aseguran que las oportunidades de progreso son limitadas debido a la longevidad en

Es el porcentaje de los responsables de RRHH que estiman un estancamiento salarial debido al actual contexto.

"Para atraer y retener el talento, las compañías necesitan ofrecer y brindar futuros con oportunidades amplias y equitativas para crecer y desarrollarse, estrategias de ahorro para la salud y la jubilación que marquen una diferencia en su bienestar físico y financiero,y un clima de confianza derivado de la responsabilidad colectiva de futuros compartidos"

KATE BRAVERY, PARTNER Y LÍDER DE ADVISORY SOLUTIONS & INSIGHT DE MERCER.

1 de cada 3

Prevén que sus puestos de trabajo serán reemplazados en los próximos tres años, según Mercer.

Si bien las máquinas superan a los humanos en tareas relacionadas con la escala y la velocidad, los humanos superan a las máquinas en cuanto a reflexión y juicio, que son elementos críticos de la toma de decisiones éticas

el lugar de trabajo. Mejorar la gestión de los trabajadores de más edad forma parte de la creación de un valor compartido.

Un tema directamente vinculado con el mercado asegurador, en cuanto a las oportunidades de colocar coberturas a esos fines, es que 8 de cada 10 empleados (78%) desean una planificación financiera a largo plazo. Sin embargo, sólo el 23% de las compañías afirman que ofrecen educación financiera o productos que le permitan planificar su economía en el largo plazo y el momento de su retiro.

> *"Para atraer y retener el talento, las compañías necesitan ofrecer y brindar un futuro con oportunidades amplias y equitativas para crecer y desarrollarse, estrategias de ahorro para la salud y la jubilación que marquen una diferencia en su bienestar físico y financiero, y un clima de confianza derivado de la responsabilidad colectiva de futuros compartidos", afirma Kate Bravery, socio y líder de Advisory Solutions & Insight de Mercer.*

CAPACITACIÓN EN NUEVAS HABILIDADES

Otra de las tendencias pasa por transformar la fuerza laboral mediante la capacitación en nuevas habilidades para una nueva economía mundial. La capacitación en nuevas habilidades es la inversión en talento que más puede favorecer el éxito del negocio, y el 99% de todas las organizaciones están iniciando la transformación, e informan importantes brechas de habilidades. Según advierten, la capacidad de la fuerza laboral y la falta de habilidades futuras fueron la principal razón del fracaso de las transformaciones.

Si bien el 78% de los empleados aseguran que están preparados para aprender nuevas habilidades, el 38% afirma que no dispone de tiempo suficiente para capacitarse. Además, solo el 34% de los líderes de Recursos Humanos están invirtiendo en aprendizaje y capacitación de su fuerza laboral como parte de su estrategia para prepararse para el futuro del trabajo, y el 40% no conoce las habilidades que tiene su fuerza laboral en la actualidad.

> *"La transformación no es una cuestión de adaptarse o no hacerlo, sino de cuál es la mejor manera de hacerlo. Para mantenerse un paso adelante, las organizaciones necesitan capacitar a escala, con rapidez y a través de todas las generaciones de su fuerza laboral", expresa Bravery.*

En todas las regiones, los empleados afirman que la innovación será la habilidad más requerida en los próximos 12 meses, más aún en la era post pandemia. Los líderes de Recursos Humanos en América del Norte y América Latina coinciden con sus empleados. Sin embargo, en otros lugares, priorizan

SERVICIO DE ASISTENCIA AL ASEGURADO: La compañía de seguros dispone de un Servicio de Atención al Asegurado que atenderá las consultas y reclamos que presenten los tomadores de seguros, asegurados, beneficiarios y/o derechohabientes. En caso de que el reclamo no haya sido resuelto o que haya sido denegada su adisión o desestimado, total o parcialmente, podrá comunicarse con la Superintendencia de Seguros de la Nación por teléfono al 0800 666 8400, correo electrónico a denuncias@ssn.gob.ar o por formulario web. El servicio de Atención al Asegurado está integrado por: RESPONSABLE: (Raul Normando Moreno) SUPLENTE: (Sebastian Roberto García Sturzenegger y Sergio Muñoz Cordi).

WWW.ORBISEGUROS.COM.AR

Nº de inscripción en SSN
0293

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

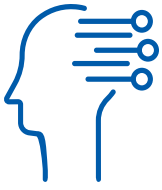
"La transformación no es una cuestión de adaptarse o no hacerlo, sino de cuál es la mejor manera de hacerlo. Para mantenerse un paso adelante, las organizaciones necesitan capacitar a escala, con rapidez y a través de todas las generaciones de su fuerza laboral"

KATE BRAVERY,
PARTNER Y LÍDER DE ADVISORY SOLUTIONS & INSIGHT DE MERCER.

De los empleados pretenden planes financieros de largo plazo como beneficios, pero…

Menos de una cuarta parte de las compañías les provee educación financiera o productos para planificar su futuro y el momento de su retiro

el marketing digital (África, Europa, Medio Oriente, Pacífico) y la visualización de datos (Asia).



SENTIDO CON LA CIENCIA

Los avances en *Machine Learning* continúan extendiéndose por todas las industrias y formas de vida. El uso del análisis predictivo prácticamente se ha cuadruplicado en cinco años (del 10% en 2016 al 39% en la actualidad). Sin embargo, sólo el 43% de las organizaciones utiliza métricas para identificar a los empleados que probablemente abandonen la compañía, el 41% sabe cuándo es probable que se jubile el talento crítico, el 18% conoce el impacto de las estrategias salariales en el desempeño, el 15% puede determinar si resulta más conveniente adquirir/desarrollar/pedir prestado empleados y el 12% utiliza datos analíticos para corregir las desigualdades y evitar que vuelvan a ocurrir.

Si bien las máquinas superan a los humanos en tareas relacionadas con la escala y la velocidad, los humanos superan a las máquinas en cuanto a reflexión y juicio, que son elementos críticos de la toma de decisiones éticas. Sin embargo, si bien dos terceras partes de los líderes de Recursos Humanos pueden asegurar que la Inteligencia Artificial no está institucionalizando el sesgo, los códigos de ética sobre la recopilación, aplicación e implicaciones del "análisis de personas" (*people analytics*) se encuentran todavía en fase inicial.

La evaluación del talento también es un área en la que se necesita la intuición humana, además de las evaluaciones digitales. Según los resultados, la mitad de los empleados (52%) tuvo una experiencia de evaluación positiva y le resultó útil.

> *"Las compañías saben hoy más que nunca acerca del comportamiento y la cognición humana. La forma en que recopilan esta información y actúan en base a ella, exige prestar más atención a la ética moral y equitativa", manifiesta Bravery.*

MOTIVAR LA EXPERIENCIA

Es fundamental inspirar y estimular a las personas rediseñando su experiencia de trabajo. Cumplir con la "experiencia del empleado" es la máxima prioridad de Recursos Humanos, y el 58% de las organizaciones están siendo rediseñadas para centrarse más en las personas. Sin embargo, sólo el 27% de los ejecutivos creen que la experiencia del empleado generará un rendimiento para el negocio. Y, a pesar de que 6 de cada 10 empleados confían en que su empleador se ocupe de su bienestar y el 48% de los ejecutivos la califican como la principal preocupación relacionada con la fuerza laboral, sólo el 29% de los consultados cuentan con una estrategia de salud y bienestar. Esta no es un área que se deba ignorar, ya que los empleados cuyas compañías se centran en su salud y bienestar tienen cuatro veces más posibilidades de estar motivados.

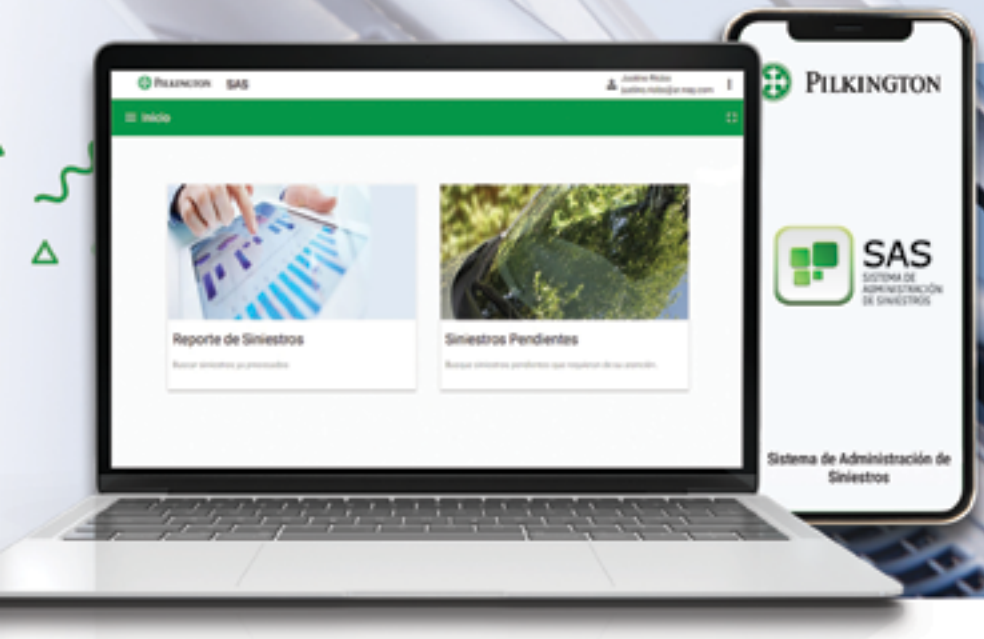
Es esencial contar con empleados motivados para cumplir con la agenda de transformación de las organizaciones: es más probable que permanezcan en la organización, tengan una mayor capacidad de adaptación y estén más dispuestos a capacitarse en nuevas habilidades.

> *"Las interacciones con los empleados son importantes, y todas las interacciones, desde las prácticas de cuidado progresivo hasta el salario justo y el trabajo flexible y remoto, forman parte de la experiencia del empleado", añade Bravery.*

Según el experto de Mercer, después de más de veinte años de transformación de Recursos Humanos, se ha logrado un éxito moderado, y las compañías necesitan actualizar su forma de pensar sobre lo que motiva a las personas e impulsa el desempeño, y alejarse de los modelos típicos de Recursos Humanos. La pandemia parece ser una oportunidad en ese sentido.

PILKINGTON

Pioneros en la **Red** especializada en **reposición** de **cristales originales** del **automotor**



Abastecimiento con productos calidad original: proveemos a las principales terminales automotrices
Adaptabilidad al Sistema de las Compañías: nos adaptamos a tu necesidad
Agilidad en la gestión del siniestro: resolvé el siniestro sin moverte!
Alcance nacional: más de 400 talleres en todo el país

Call center con atención personalizada
Listas de precios pre-establecidas
Soporte técnico a disposición
Transparencia: auditoría para compañías
Trayectoria: más de 15 años en el mercado asegurador
Trazabilidad: conocé los movimientos desde la derivación hasta la colocación del cristal

LÍDER MUNDIAL EN CRISTALES PARA LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Allianz · Cooperación Seguros · El Norte · El Progreso Seguros · Federación Patronal Seguros · Galeno · HDI Seguros · Integrity · iúnigo · La Caja · La Equitativa · La Perseverancia Seguros · La Segunda · Libra · Liderar · Nación Seguros · Nativa Seguros · Orbis · Provincia Seguros · RUS · San Cristóbal · Sancor Seguros · Sancor Salud · SMG Seguros · Sura · TPC Seguros · Zurich

ESCANÉAME

seguros@ar.nsg.com | +54 11 4756-9999

CON FOCO EN EL HOME OFFICE

El de Mercer no es el único estudio que analiza el avance del teletrabajo, que se lleva a cabo obligadamente por la pandemia y que seguramente se adopte de forma amplia una vez superada esta crisis.

Según un informe de Randstad, compañía global de servicios de recursos humanos, "en un contexto en el que se extiende el aislamiento preventivo y obligatorio, donde muchas empresas están imposibilitadas de operar o debieron modificar radicalmente sus pautas de funcionamiento, con muchos trabajadores confinados en sus hogares y teniendo que conciliar su vida profesional y laboral en un mismo espacio, y muchos otros sobre-exigidos por prestar servicios en actividades consideradas esenciales, es indiscutible que el mundo del trabajo ya no será el mismo y todo indica que algunos cambios llegaron para quedarse".

Al respecto, marcan los lineamientos que prevén se potencien de cara al futuro:

DISTANCIAMIENTO EN EL ÁMBITO LABORAL

Aún cuando se levante la cuarentena y se reanude la actividad productiva, habrá que seguir conviviendo con los protocolos de distanciamiento físico que afectarán sustancialmente la forma de vinculación en los distintos ámbitos laborales. Las empresas deberán esforzarse para generar ambientes de trabajo seguros para los trabajadores, adecuando sus instalaciones, procesos y estándares de trabajo en línea con los nuevos parámetros de distanciamiento. De esta manera, mamparas divisoras, zonas de seguridad y circulación monitoreada, estaciones sanitarias, kits con elementos de protección personal y estrictos protocolos de ocupación en espacios comunes serán protagonistas de la nueva normalidad en el trabajo.

TRABAJO A DISTANCIA

La cuarentena obligó a muchas organizaciones a generar las condiciones para que sus colaboradores realicen teletrabajo, incluso cuando la cultura predominante se orientaba hacia el trabajo presencial, el control y el cumplimiento de horarios. Para Randstad, lo positivo de esta situación forzada es que colaboró para derribar barreras culturales, prejuicios y mitos en relación al trabajo remoto y la productividad, la autogestión y el compromiso de los colaboradores. Es altamente probable que después de haber transitado esta experiencia, muchas empresas no quieran volver a tener a todos sus trabajadores

Es esencial contar con empleados motivados para cumplir con la agenda de transformación de las organizaciones: es más probable que permanezcan en la organización, tienen una mayor capacidad de adaptación y están más dispuestos a capacitarse en nuevas habilidades

INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

Más de 95 años brindando respaldo,
solidez y experiencia.
Y el asesoramiento más
conveniente a tu necesidad.

PRUDENCIA Seguros

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification

www.prudenciaseguros.com.ar » prudencia@prudenciaseguros.com.ar
Palacio Houlder, 25 de Mayo 489 6°, CABA » **0800-345-0085**

Nº de inscripción en SSN
0040

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

La función de Recursos Humanos en América Latina, específicamente en México y Brasil, afirma que la inversión en el aprendizaje futuro y la capacitación en nuevas habilidades encabezan su lista de prioridades

en sus oficinas frente al escritorio como antes, e incluso habrá muchos trabajadores que tampoco quieran hacerlo.

MINIMIZAR VIAJES Y TRASLADOS

El COVID-19 paralizó el mundo de los viajes y el turismo y se espera que sea una de las industrias que más tarde en recuperarse. Esta situación, trasladada al mundo del trabajo, impactará directamente en la organización de congresos, capacitaciones y otros eventos corporativos que dejarán de ser presenciales y pasarán a entornos virtuales. Lo mismo ocurre con los formatos típicos de reuniones cotidianas en las organizaciones, que han mutado a videoconferencias para sostener el distanciamiento físico. Para la consultora, las empresas deberán adaptar con creatividad y flexibilidad los esquemas de horarios laborales para evitar el traslado de los trabajadores en transporte público en horas pico, e implementar días alternativos de concurrencia y otras estrategias que permitan cumplir con el distanciamiento de seguridad entre personas en los espacios de trabajo.

TRABAJO POR OBJETIVOS Y NO POR HORARIOS

El teletrabajo instaurado masivamente por las circunstancias sanitarias tuvo como efecto secundario que muchas empresas se den cuenta de que no requieren basarse en el control de horas para asegurar la productividad de su fuerza laboral. Muchas organizaciones con culturas de gestión que desconfiaban de los formatos de trabajo flexibles, que priorizaban el "estar" por sobre el "hacer", han podido vivir la experiencia empírica y comprobar que el presentismo no es garantía de resultados. La confianza en el desempeño a distancia y la productividad sostenida durante el aislamiento han puesto en evidencia que el trabajo por horas está quedando obsoleto y va ganando terreno el trabajo por objetivos, según Randstad.

FREELANCE Y FORMATOS FLEXIBLES

Con una menor dependencia de lo presencial, mayores posibilidades de trabajo remoto y la consolidación de la gestión por objetivos, el mundo del trabajo post COVID-19 ofrecerá mayores posibilidades para formatos y experiencias de trabajo más flexibles y la inclusión de los freelancers como parte de las opciones de talento de las organizaciones. Con la tecnología como facilitadora, se verá un nuevo crecimiento de la "Gig Economy", como se denomina la nueva economía del trabajo móvil, remoto, a demanda e independiente. En este sentido, para la consultora internacional, dado que la especialización y el conocimiento no reconocen formatos de contratación, la incorporación de talentos en formato freelance, por proyecto o part-time crecerá de la mano de un contexto en el que las organizaciones necesitarán más que nunca ser competitivas para recuperarse del impacto económico que dejará la pandemia.

Nº de inscripción en SSN 0621 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

INFORMACIÓN ÚTIL

Qué es la gripe A y cómo prevenirla

La pandemia del COVID-19, es sin lugar a dudas, el virus que tiene en vilo a todo el mundo. Sin embargo, es importante prevenir y estar atentos a la aparición de otras afecciones que brotan con más frecuencia durante el invierno.

OSSEG, la Obra Social del Seguro, continúa difundiendo información útil, con el objetivo de prevenir enfermedades, en esta ocasión sobre la Gripe A. Es una infección respiratoria aguda, altamente contagiosa y causada por un virus de influenza o gripe, que en la mayoría de los casos se ha detectado mediante los sistemas de vigilancia de la gripe estacional.

Los síntomas clínicos de este virus generalmente son similares a los de una influenza estacional y van desde infecciones asintomáticas hasta neumonías severas. Ante cualquier síntoma, se recomienda consultar inmediatamente al médico -ya sea de forma presencial o vía telemedicina, como se acostumbra en este período de pandemia- y, más ahora que nunca, evitar contacto con otras personas, reuniones, etc.

¿CÓMO SE TRANSMITE EL VIRUS?

La transmisión del virus ocurre de persona a persona a través de las microgotas que se generan al hablar, cantar, toser o estornudar.

- Por el contacto directo con una persona enferma.
- Al tocar superficies contaminadas como manijas de puertas, barandas de escaleras y canillas, etc.
- No se contagia por el consumo de carne de cerdo y productos derivados bien cocidos.

¿CUÁLES SON LOS SÍNTOMAS?

- Fiebre mayor a 38º C.
- Dolor de cabeza
- Tos seca frecuente a Intensa
- Dolor de garganta
- Congestión nasal
- Dolores musculares y articulares
- Malestar general
- A veces vómitos y diarrea (en especial en los niños).

¿CÓMO EVITAR EL CONTAGIO?

- Con el lavado frecuente de manos con agua y jabón o algún producto a base de alcohol.
- Taparse la boca y nariz al toser o estornudar.
- Cuidar la higiene de los utensilios aplicándoles productos desinfectantes.
- Limpiar y desinfectar con frecuencia las superficies como perillas de puertas, mesas y botones de ascensores.
- No llevar a los chicos a lugares donde ocurrieron casos de influenza ni a sitios muy concurridos.
- No compartir el celular ya que el contacto de oído a oído y de boca a boca a través del mismo facilita la propagación de gérmenes con rapidez.
- Abrigarse adecuadamente durante el invierno y contar con las horas de sueño necesarias para que el organismo mantenga altas sus

RUS®

RIO URUGUAY SEGUROS

ASEGURAMOS TODO LO QUE **QUERÉS**

www.**riouruguay**.com.ar

Nº de inscripción en SSN 0360 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | **Organismo de control** www.argentina.gob.ar/ssn | SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

MAYOR INFORMACIÓN

www.osseg.org.ar
0800-777-67734
CASA CENTRAL:
Carlos Pellegrini 575, CABA.

EMERGENCIA SANITARIA

GUARDA MÉDICA: (011) 4322-0210/0456
CORONAVIRUS: 11-6157-3527

OTRAS CONSULTAS POR WHATSAPP

AUTORIZACIONES MÉDICAS: 11-4438-6026
REINTEGROS: 11-2358-5334
MEDICAMENTOS: 11-50545-402

defensas y pueda combatir los efectos de la gripe.
- Llevar alcohol en gel entre sus pertenencias de uso diario y utilizarlo frecuentemente.
- Evitar consumir alimentos mientras estemos viajando. Comer frutas y verduras ricas en vitamina C y estar bien hidratado.

VACUNACIÓN ANTINEUMOCÓCICA

El Neumococo es una bacteria que puede encontrarse en la garganta o las vías respiratorias de los seres humanos y que puede producir enfermedades severas como meningitis o neumonía y algunas más leves como la otitis o la sinusitis con menos frecuencia.

La enfermedad se transmite en forma directa de persona a persona al toser o estornudar y por contacto con partículas respiratorias de personas infectadas o que portan la bacteria. Si bien la puede contraer cualquier persona que esté en contacto con alguna persona que porte a enfermedad, el grupo de mayor riesgo son los niños menores de 2 años, aquellos que padecen enfermedades crónicas renales, cardíacas, pulmonares, personas con alteraciones en el sistema inmune, diabéticos, los que no poseen bazo, y los mayores de 65 años.

Se puede prevenir con la vacuna que se encuentra incorporada al Calendario de Vacunación Nacional y que protege contra la bacteria del neumococo.

UN PRODUCTO
para cada necesidad

Vida y Retiro + Seguros Patrimoniales + ART

Todas las coberturas que tus clientes necesitan, en una compañía joven que día a día suma más herramientas para ayudarte a crecer. Además, contás con el respaldo de **Swiss Medical Group.**

Hacemos las cosas **más simples.**

www.swissmedicalseguros.com

SWISS MEDICAL SEGUROS

SMG COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A. CUIT 30-50003196-0. AV. CORRIENTES 1865 PLANTA BAJA (C1045AAA) BUENOS AIRES, ARGENTINA | **SMG LIFE SEGUROS DE VIDA S.A.** CUIT 30-68584340-0. ARENALES 1826 (C1124AAB) BUENOS AIRES, ARGENTINA | **SMG LIFE COMPAÑÍA DE SEGUROS DE RETIRO S.A.** CUIT 30-70096480-5. ARENALES 1826 (C1124AAB) BUENOS AIRES, ARGENTINA | **SWISS MEDICAL ART S.A.** CUIT 33-68626286-9. AV. CORRIENTES 1891 5° PISO (C1045AAA) BUENOS AIRES, ARGENTINA.

Nº de inscripción en SSN 0002/0580/0710/0605 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | **Organismo de control** www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

MUNDO APP

Productor de Seguros, Director de MaS Seguros

Hernán Maidana

Se recibió como Productor Asesor de Seguros en AAPAS en el año 2000. Luego cursó la Tecnicatura en Administración y Comercialización de Seguros (2018). Lleva 23 años en la actividad aseguradora y casi dos décadas al frente de MaS Seguros.

Ha desarrollado una App propia, antes de la aprobación de la póliza digital, ya visualizando el futuro tecnológico en la actividad. Hoy conocemos más de este PAS, amante de la música y bajista, a partir de su celular.

- **Organización:** MaS Seguros
- **Cargo:** Director
- **Edad:** 41 años
- **Hincha de:** Talleres de Remedios de Escalada
- **Conformación familiar:** Casado, 4 hijos

¿Qué modelo de celular usas?
Samsung J7

¿Cómo qué tipo de usuario te auto-definis?
Moderado

¿Cuántas app tenes bajadas?
37

¿Cuántas app usas con frecuencia?
10

Perfil personal en redes sociales
Hernán Maidana

Perfiles laborales en redes sociales
@MasMaidanaSeguros
@SegurosMaidana
MaS Maidana Seguros

La pantalla de inicio dice mucho del usuario...

MaS Seguros tiene su propia App

¿De cuántos grupos sos parte? 15 grupos

¿Cuáles son los emojis que más usas?

Mejor lugar para vacacionar: Brasil

¿Ciudad del mundo que más te gustó? Cancún

¿Ciudad que te queda pendiente conocer? Roma

¿App de navegación y tránsito que más usas? Maps

¿Grado de dependencia? Bajo

Un vino para recomendar Luigi Bosca Malbec

Dos libros que hayas leído y recomendarías: El Alquimista, El mejor vendedor del mundo

¿Usas algún juego desde el celu para tus momentos de ocio? No

Comida para cocinar en casa: Asado

Comida que soles pedir por delivery: Empanadas

Comida ideal al salir a comer afuera: Pastas

Si pedís 1/4 kg. de helado, ¿qué gustos elegís? Dulce de Leche granizado

Las mejores series que viste...
The Walking Dead
Breaking Bad
House of Cards

Serie que estás viendo actualmente
Merlí

¿Cuál es el solista o la banda que más escuchas?
Milagros Blues

¿Un tema musical que te identifique?
Siempre se Puede

Un podcast para recomendar...
Felipe Pigna

Si tendrías que armar un podio con las redes que más usas, ¿en qué orden las pones?

Si tendrías que armar un podio con las medios que más lees desde el celular, ¿cuáles son?

¿Corres o haces algún deporte? (pre o durante la cuarentena)
Fútbol y Natación *pre-cuarentena*
Ejercicios aeróbicos *en cuarentena*

Fuera de la actividad laboral, ¿qué hobby tenés?
Tocar el bajo, soy músico

GUSTOS PERSONALES EN BASE A APPS

MARTÍN CAMPOS

Turf y Polo: un Productor “pura sangre”

Seguimos indagando sobre el “Lado B” de aquellos que trabajan en el mercado asegurador, para conocer las actividades que realizan puertas afuera de sus oficinas. Y saber cómo combinan sus hobbies y experiencias de vida, con su labor en el seguro.

En esta oportunidad, *SEGUROS* conversó con Martín Campos, quien además de ser Productor Asesor de Seguros y Socio Director de Norden Brokers, es fanático del Turf y del Polo. El campo, los caballos y el seguro, son las pasiones que definieron su trayectoria.

Su apellido no puede calzarle mejor. Oriundo de Las Flores, Provincia de Buenos Aires, creció rodeado de caballos, un amor que comparte con su padre y su abuelo. Antes de nacer, Martín ya tenía un caballo esperándolo. Tal es así, que en los álbumes de fotos familiares, hay retratos que lo muestran galopando con tan sólo tres años.

El amor por los equinos y el campo, sin dudas, marcaron su camino. Al terminar el secundario, se instaló en la Capital Federal para estudiar Economía Agropecuaria. En el último año de la licenciatura, realizó una pasantía en la Secretaría de Agricultura sobre Riesgos y Seguros Agropecuarios y después de dos años trabajando allí, lo llamaron de Norden Brokers para que se dedique al área seguros agrícolas. Años después pasó a convertirse en uno de los socios de la empresa.

Y desde ya, aportando su *expertise* vinculado al campo. “La característica de Norden es que nos especializamos en seguros agrícolas. Hacemos todo tipo de seguros, pero somos líderes en agro. Tenemos 50 PAS que trabajan con nosotros en ese riesgo y hay otros que también venden seguros personales”, detalla Martín. La oficina central del broker está en Martínez y tienen sucursales propias en distintas localidades del interior: General Pico, Trenque Lauquen, Pehuajó, Las Flores y Chascomús.

Como todo el mundo, debieron adaptarse al teletrabajo. “Cuando surgió este tema de la pandemia, rápidamente tomamos la decisión de adoptar un esquema de *Home Office* de todos nuestros empleados. Desde ese momento las oficinas están cerradas y todo el mundo está trabajando desde sus casas. Por suerte nuestro sistema de administración propio funciona desde la nube y todos nuestros empleados tienen una notebook”, cuenta sobre el actual contexto.

—¿Cómo fueron tus inicios en la actividad aseguradora?

—Yo siempre estuve relacionado con el campo. Hice el secundario en una escuela agrotécnica en Las Flores y cuando terminé me fui a Buenos Aires a estudiar Economía Agropecuaria. En el último año hice una pasantía en la Secretaría de Agricultura sobre riesgos y seguros agropecuarios y me fui especializando en el tema. Dentro de la cartera de Agricultura, se creó la Oficina de Riesgos Agropecuarios (ORA) y estuve dos años trabajando allí, donde pasé de ser pasante a ser un profesional contratado.

En ese momento, Norden Brokers estaba empezando con los riesgos agropecuarios y Roberto Murphy me contrató para que trabaje con ellos. Nos empezó a ir muy bien y después de cinco años la facturación de seguros agropecuarios empató al resto de los rubros. Me ofrecieron que me haga socio para seguir con ese negocio. En ese momento eran cuatro socios y yo pasé a ser el quinto, luego uno de ellos se fue a trabajar por su cuenta y hace dos años Murphy se

“El amor por los caballos viene por tradición familiar, siempre estuve relacionado con el campo y con los caballos”

¡LLEGO VIDEO PERITACIÓN!

Con Video Peritación tus clientes simplifican sus gestiones y vos crecés con nosotros.

Somos la primera compañía del mercado en convertir la inspección de un siniestro de auto y hogar en un proceso sencillo, ágil e innovador.

Hacemos las cosas más simples.
www.swissmedicalseguros.com

SWISS MEDICAL SEGUROS

SMG COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A. CUIT 30-50003196-0. AV. CORRIENTES 1865 PLANTA BAJA (C1045AAA) BUENOS AIRES, ARGENTINA

Nº de inscripción en SSN 0002 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | **Organismo de control** www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

> “Hay mucha información detrás de una carrera de caballos y, cuando la conocés, deja de ser un juego de azar y pasa a ser una apuesta inteligente”

jubiló. Hoy, compartimos la sociedad con Alejandro Aguirre y Juan Graham.

—¿Cómo se te dio por adentrarte en el mundo del Turf y el Polo?

—El amor por los caballos viene por tradición familiar. Siempre estuve relacionado con el campo y con los caballos. Les gustaban a mi papá y a mi abuelo. El primero lo tuve cuando nací… desde que tengo uso de razón anduve a caballo. Tengo fotos de los tres años donde ya se me ve andando solo. Con el correr del tiempo, ese amor por los caballos se fue acrecentando. A los nueve años empecé a jugar al polo en Las Flores y comencé a entrenar a los caballos para después venderlos, bancarme toda la temporada y poder jugar. Luego, cuando me fui a estudiar a Buenos Aires, tuve la necesidad de reconectar con los caballos y empecé a ir al Hipódromo de Palermo. Iba a los remates de los potrillos y me empezó a interesar entender de genética y de genotipos.

—¿Qué es lo que más te apasiona de esta actividad?

—A medida que comenzás a entender las reglas y los detalles técnicos del deporte, se vuelve cada vez más apasionante. Si vas a una carrera sin conocer mucho del tema te va a parecer entretenida, pero cuando entendés más y conocés a los jockeys, cuando sabés quién es el entrenador de determinado caballo, cuando conocés la genética y quién es el padrillo, entras en un mundo fascinante. En el Turf tenés el espectáculo en sí mismo que es la carrera y como condimento adicional tenés las apuestas. Hay mucha información detrás de una carrera de caballos y, cuando la conocés, deja de ser un juego de azar y pasa a ser una apuesta inteligente.

Tanto el Turf y el Polo son hobbies para divertirme y recrearme. Lo lindo de esto es el asado previo, es ir al haras a ver la crianza y el entrenamiento. Tengo una peña con mis amigos de Las Flores y otra con los de Buenos Aires, con ellos tenemos la tradición de juntarnos todas las semanas para ver las carreras y después ir a cenar.

—¿Tenés caballos de carrera? ¿Cuál fue el primero?

—En 2004, con un grupo de amigos compramos Marlin Hard. Fue nuestro primer caballo y la verdad que nos fue muy bien con él. Como en todo hobby, existen hitos que te marcan. Lo trajimos para lo entrene un entrenador de Las Flores y le empezó a ir bien. Lo íbamos a hacer correr en una competición de 500 metros, pero se canceló y lo anotamos para que corriera 1.000 metros en el Hipódromo de San Isidro. Anduvo bien los primeros 500 metros y después se quedó atrás y aún así quedó tercero. El jockey me dijo que si se lo entrenaba un poco más iba a ganar y así fue. A los 20 días lo volvimos a llevar

Expresso, ganador del Clásico Chacabuco.

El caballo Willander ganó varias carreras, como el Clásico Gran Criterium.

Marlin Hard fue su primer caballo, otro de los equinos ganadores.

Martín Campos, abrazando su pasión.

TESTIMONIO
Compañía de Seguros S.A.

Líderes en Caución

- Tenemos la mayor capacidad de reaseguro del mercado
- Contamos con el respaldo de las reaseguradoras con mejor calificación a nivel mundial

www.testimonioseguros.com

Testimonio Compañía de Seguros S.A.
Florida 537 – Piso 9°
C1005AAF – Buenos Aires, Argentina
Tel.: 5272-0750

SSN Superintendencia de Seguros de la Nación
Órgano de Control de la Actividad Aseguradora y Reaseguradora.
0800-666-8400 – www.ssn.gob.ar – N° de inscripción: 0570

y ganó. No lo podíamos creer, estábamos enloquecidos. Actualmente tenemos 5 caballos, uno está en competencia, se llama Willander y ganó varias carreras, como el Clásico Gran Criterium (Grupo 1). Otro de los grandes ganadores es Expresso, que ganó el Clásico Chacabuco (Grupo 2).

—¿Hay alguna relación entre el Turf y la actividad aseguradora?

—Muchas veces invité a PAS y a colegas que sé que les gusta este deporte o que quieren conocer un poco más. También hemos sponsoreado junto a Sancor Seguros algunos eventos. Es lindo porque tenés una vista espectacular de la carrera.

—Y para cerrar… ¿algún recuerdo de este deporte que siempre lleves con vos?

—Hace unos años tuve la oportunidad de invitar a toda mi familia a presenciar una de las competiciones. Éramos muchos y fuimos todos en una combi a ver la carrera de Marlin Hard. Fue un lindo momento porque mi papá y mi abuelo estuvieron presentes. Un recuerdo para toda la vida… ■

> "El Turf y el Polo son hobbies para divertirme y recrearme, y lo lindo de esto es el asado previo, ir al haras a ver la crianza y el entrenamiento"

UNA MÁQUINA DE CONSEGUIR CLIENTES

CON VICTORIA DIGITAL NUESTROS PRODUCTORES ESTÁN EN CONTACTO
CON MÁS CLIENTES PARA ASESORARLOS ONLINE Y CONTRATAR
SU SEGURO EN EL ACTO.

VICTORIA
SEGUROS
Grupo Mapfre

www.victoria.com.ar

JUAN PABLO VIDAL, PRODUCTOR DE SEGUROS

¡Marche un costillar al asador!

Juan Pablo, a la izquierda, con la parrilla de fondo y algunos de sus amigos (al centro, Lucas Pusineri, ex futbolista y actual DT de Independiente)

"Empecé a hacer asados a los 16 años para mi familia y mi grupo de amigos. Y a partir de los 25 años pasé a hacer regularmente costillares, tanto a la parrilla, a la cruz y al horno de barro", nos cuenta Juan Pablo Vidal, Productor Asesor de Seguros de 43 años y con una tradición familiar en la actividad.

Vidal Seguros y Asociados es una organización con 55 años de historia, donde Juan Pablo trabaja hace dos décadas y media. Y ha agasajado a sus integrantes en más de una oportunidad…

ORÍGENES DE ESTA PASIÓN

—"La verdad es que primero fue una necesidad, ya que eran pocos los amigos que hacían asados", se sincera. "Éramos más de 20 los fines de semana, y cuando nos juntábamos sólo dos nos hacíamos cargo de la parrilla. Ahí de a poco le empecé a encontrar el gusto al ritual de asar y me terminé fanatizando… luego con el paso del tiempo surgió el fanatismo de hacer costillares", relata Juan Pablo.

CONSEJOS PARA LOS INTRÉPIDOS

"Tips hay varios, lo más importante a mi entender es hacerlo con paciencia y mucha práctica. Hacer muchos asados y comprar buena carne… A mí particularmente me gusta ternera o novillo. Y que el costillar pese entre 7 a 10 kilos como tope. Fijarse que la grasa del animal sea blanca, ya que eso marca que es fresca. Por otro lado, sacarlo mínimo una hora antes de la heladera para que esté a temperatura ambiente y salarlo en ese momento", resume el experto/amateur.

Para este "PAS-parrillero", es fundamental no marcar el costillar, para que se haga parejo y no se deforme a medida que se cocina. Aconseja cocinarlo todo con leña y coronado sin brasa directa, sino con toda la brasa alrededor. Y cocinarlo alrededor de 4 horas.

LO QUE VIENE A FUTURO

—"Me apasiona el asado en todas sus formas y tipos, en particular, corderos y lechones. Me gustaría en el futuro poder hacer bien todo lo que tiene que ver con masa madre y cocción en el horno de barro", adelanta.

¡Aguardamos la invitación!

Entre copas, disfrutando el ritual con amigos.

El ritual paso a paso

(en primera persona)

1. Compro costillar en una carnicería amiga de toda la vida el día anterior a realizarlo
2. Prendo la leña una hora y media a 2 horas antes *(uso quebracho colorado y blanco espinillo)*
3. Saco el costillar una hora antes de meterlo al fuego y lo salo
4. Caliento la parrilla 15 minutos antes de poner el costillar
5. Corono y pongo el costillar 3,30 horas aprox. del lado del hueso
6. Doy vuelta el costillar y lo dejo otros 30 minutos
7. Sirvo y lo disfruto con amigos o familiares

"Durante este proceso, siempre estoy junto a la parrilla y tomando un rico vino"

Nº de inscripción en SSN
0039, 0228 y 0541

Atención al asegurado
0800-666-8400

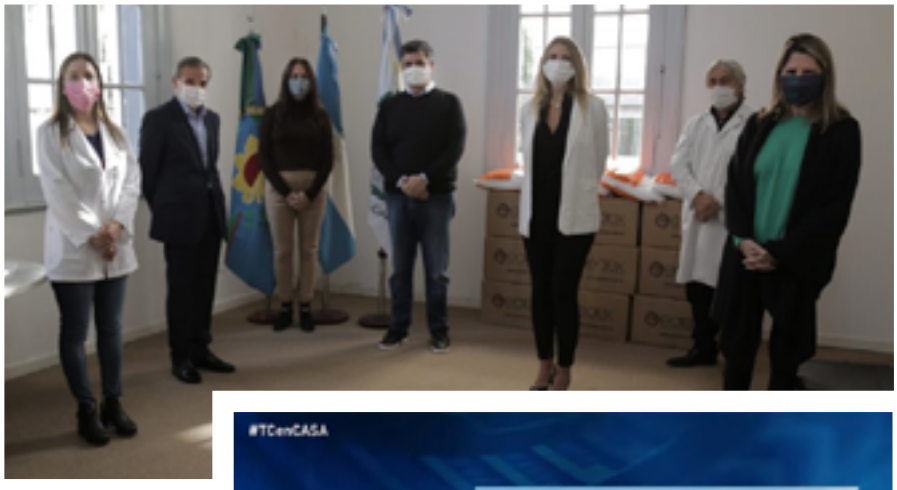
Organismo de control
www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

ZURICH ASEGURADORA ARGENTINA S.A., CUIT 30-50003639-3. AV. DEL LIBERTADOR 6350, CABA. ZURICH ARGENTINA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A., CUIT 30-50004977-0. ZURICH INTERNATIONAL LIFE LTD. SUC. ARGENTINA, CUIT 30-67965715-8. CERRITO 1010, CABA.

Retratados

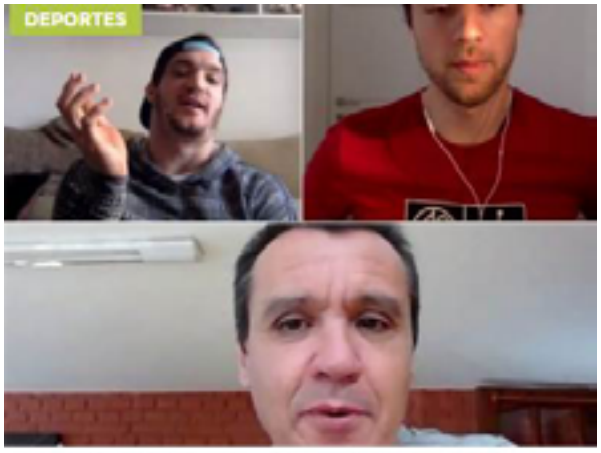
VIDRIERA EN CUARENTENA



En el marco de la situación de emergencia generada con motivo de la crisis del Coronavirus, Fundación MAPFRE entregó 13.536 Kits Sanitarios (camisolín, cubre botas, cofia) al Hospital Municipal Dr. Bernardo Houssay de Vicente López, con el cual la Fundación colabora a través de diferentes programas educativos y de salud.

RUS apoya carreras virtuales, donde los pilotos corren desde sus casas. Se trata de una solución alternativa para los fanáticos de los fierros que actualmente disfrutan de estas carreras todos los domingos por la TV Pública. Río Uruguay Seguros viene acompañando esta propuesta no sólo de la manera tradicional sino también virtual, convirtiéndose en la primera empresa aseguradora nacional en promocionar estas carreras desde sus comienzos.

El pasado 6 de mayo/2020, el Pacto Global organizó una charla entre representantes de empresas y entidades del país para hablar del liderazgo en estos tiempos de crisis generada por la pandemia. El CEO del Grupo Sancor Seguros, Alejandro Simón, fue elegido para representar al sector privado en este panel por ser una de las empresas que trabaja estratégicamente con el Pacto Global con un compromiso permanente y por destacarse por su liderazgo en sustentabilidad, en especial en estos tiempos de crisis.

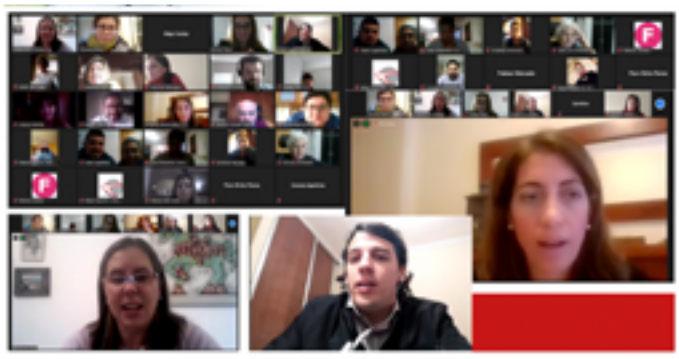


LOS FERNÁNDEZ, HISTORIA DE UNA FAMILIA DE DEPORTISTAS

A principios de mayo/2020, Nativa Seguros organizó un encuentro virtual con “los Fernández”, una familia de deportistas. En muy pocas ocasiones se da que alguien de la familia logre llegar a ser deportista profesional, en el caso de “los Fernández” ocurre lo contrario. Gustavo Ismael abrió el camino (ganando 5 títulos de Liga Nacional), Juan se destacó en el básquet universitario de EE.UU. y actualmente es uno de los destacados jugadores de la Liga Italiana y Gusti, por su parte, logró ser el número uno del mundo en tenis de silla y obtener varios Grand Slam. Pero más allá de las mieles del éxito y logros deportivos, los tres coinciden que “el mejor trofeo es la familia”.

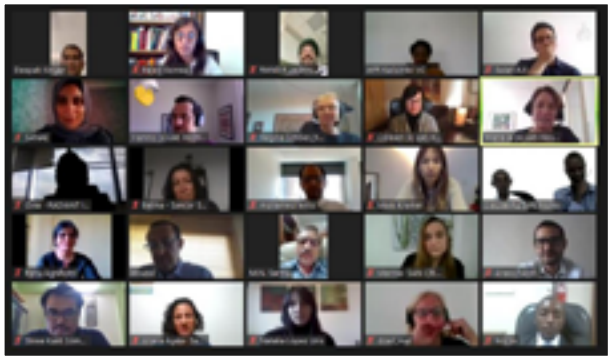
Grupo San Cristóbal es sponsor del concurso 100K Latam, un importante certamen realizado por tercer año consecutivo por el Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA), con el apoyo del MIT (Massachusetts Institute of Technology) Sloan Latin America Office, el cual busca impulsar el desarrollo de startups con capacidad de generar impacto en la región.

A principios de junio/2020, AlbaCaución participó de un Webinar organizado por ATPAS. En esta oportunidad, fueron invitados por la Asociación Tucumana de Productores Asesores de Seguros, a participar de un encuentro virtual que reunió a gran parte de los asociados y autoridades de esta entidad, entre ellos, su Presidente Federico Chinellato, María Cristina Guerrero, Tesorera y ex presidente, y Norma Masague, actual vocal titular y ex presidente.



A mediados de junio/2020, el Grupo San Cristóbal recaudó más de $3.800.000 a través de su programa "Los Hacedores en Casa". La donación fue destinada para "Una sola hinchada" y, en esta ocasión, incluyó a colaboradores de las distintas unidades de negocios del grupo y a Productores Asesores de Seguros.

A principios de junio/2020, ATM Seguros nombró como embajador de Seguridad Vial al campeón de motociclismo Sebastián Porto. El ex-subcampeón mundial de 250cc y máxima figura de este deporte a nivel nacional fue elegido como el portavoz de los buenos hábitos, compartiendo consejos y recomendaciones a quienes se mueven en dos ruedas.



El 24 de junio/2020, RUS participó del primer encuentro internacional virtual SSN-A2ii. Funcionarios de la Gerencia de Asuntos Institucionales y Relaciones Internacionales de la Superintendencia de Seguros de la Nación en conjunto con el Equipo Core, conformado por representantes del mercado asegurador, entre ellos Río Uruguay Seguros, participaron del Primer Encuentro Internacional del Laboratorio de Innovación que reunió a todos los integrantes de los equipos ganadores.

Comisión Directiva

PRESIDENTE
Roberto Saba

VICEPRESIDENTE
Sebastián Del Brutto

SECRETARIO
Nicolás Saurit Román

PROSECRETARIO
Osvaldo Gutiérrez

TESORERA
María Julia García Vilariño

PROTESORERO
Alejandro Carrá

DIRECTOR EJECUTIVO
GERENTE GENERAL
Nilo Sidero

GERENTE
Pedro Busum

VOCALES

Titular 1°:
Franco Luis Cavicchia
Titular 2°:
Mario Isidro Turkenich
Titular 3°:
Rodrigo Javier Puértolas
Titular 4°:
Juan Manuel Grieco
Suplente 1°:
Pablo Gabriel Tavella

COMISION DE FISCALIZACION

Titular 1°:
Fabián Lavieri
Titular 2°:
Maximiliano Alberto Pérez
Titular 3°:
Christian Maximiliano Fernández
Suplente 1°:
Christian Elia Castro
Suplente 2°:
Rubén Jorge Mazziotti

COMISIONES DE TRABAJO

Comisiones de Trabajo y Delegaciones: Alejandro Carrá

Técnica y Jurídica:
Marcelo Garasini

Defensa del PAS:
Maria Estela D´Amelio

Jóvenes:
Franco Cavicchia

Internacional:
Sebastián Del Brutto

Asociados-Socios:
Ignacio Sammarra

Sociedades:
Francisco Fariña y Mariano De Luca

Formación Profesional:
Daniel González Girardi

Capacitación:
Julián Niccoló

Comunicación y Prensa:
Martín Caeiro

Seguridad Vial:
María Julia García Vilariño

Inclusión y Diversidad Laboral:
Marcela Curi

DELEGACIONES

Delegación La Plata:
Delegado:
Maximiliano Pérez

Delegación Oeste:
Delegada:
Andrea Benedetti

Delegación Norte:
Delegado:
Claudio Feliu-Badaló

CONSULTE TODA LA INFORMACIÓN DE AAPAS Y DEL MERCADO ASEGURADOR EN: **WWW.AAPAS.ORG.AR**

A la hora de chequear tu estado de salud

¿A quién elegís?

Es *más seguro* con un Productor Asesor de Seguros

Define un contrato de seguro en relación a tus necesidades específicas.
El **Productor Asesor de Seguros** es un técnico especializado que cuenta con matrícula.

www.aapas.org.ar • aapas@aapas.org.ar • Tel.: 54 11 4343 . 7780

AAPAS

LAS SIGUIENTES ASEGURADORAS, REASEGURADORAS
Y BROKERS VALORAN Y APOYAN EL PLAN ESTRATÉGICO
DE LA ASOCIACIÓN ARGENTINA DE PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS.

LAS SIGUIENTES SOCIEDADES PAS, PROFESIONALES
Y EMPRESAS DE SERVICIOS VALORAN Y APOYAN EL PLAN ESTRATÉGICO
DE LA ASOCIACIÓN ARGENTINA DE PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS.

SOCIEDADES PAS

ARTAI Brokerslink
ALEA Seguros Corporativos
GAMAN Broker de Seguros
grupo absa
Grupo TMG asesores de seguros
martínez sosa asesores de seguros
MGP Broker
Nationalbrokers
NB Norden Brokers Asesores en Seguros
Net broker
Grupo PRIMA Administradores de Seguros
Risk Group Argentina Broker de Seguros y Reaseguros
25 Años SeguCom comunidad de productores
smsv Asesores de Seguros
VISRED Asesores en Seguros

EMPRESAS DE SERVICIOS

Alvarellos & Asociados
CESVI Argentina
LOJACK
Pilkington

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