ACTIVIDADES
AAPAS+, nueva plataforma de beneficios para asociados

ACTUALIDAD
Nilo Sidero, 30 años de compromiso con AAPAS

PROTAGONISTAS
Eduardo Felizia, presidente de ADEAA

FUERA DE FOCO
El primer y único PAS actor en ganar un premio Óscar

SEGUROS AAPAS

Año LIV . 2022
Número 325
Editada por la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros

Visión 2022

En su primer año de gestión, la nueva conducción de AAPAS logró alcanzar un récord de nuevos asociados, con mucha actividad interna, escucha permanente al PAS y sumando amplios beneficios. El día a día se apoya fuertemente en la labor de sus comisiones de trabajo, el verdadero "motor" de la Asociación, cuyos ejes de acción responden a las necesidades del Productor y del mercado en general, con una clara mirada sobre el futuro de la actividad.

Lanzamos el Seguro de Retiro Colectivo.

Llegó Retiro Colectivo, para que cada miembro de esa gran familia que es tu empresa, pueda prever su retiro con una inversión que lo ayude a concretar lo que quiera hacer con su futuro.

Entrá en **prevencionretiro.com.ar** y conocé más.

Prevención Retiro

de SANCOR SEGUROS

Prevé tu futuro, ahora.

Nº de inscripción en SSN 0930 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Nuevo año, nuevos retos por delante

Concluyó un 2021 muy desafiante que nos encontró nuevamente junto a los Productores Asesores de Seguros. Una figura clave que ha revalidado su rol protagónico en pandemia y que tiene el desafío de seguir evolucionando en un entorno cada vez más dinámico y plagado de incertidumbres. Nuestro eje central fue trabajar para jerarquizar al PAS, dentro de un mercado muy competitivo, que requiere de capacitación y actualización permanente.

Entre esos retos, sin duda se encuentra la aparición de Mercado Libre como nuevo actor en el mercado asegurador. AAPAS tomó acción rápidamente y realizó diversas presentaciones con el objetivo de plantear las inquietudes que genera la intervención disruptiva de esa empresa en nuestra industria, sin la experiencia requerida en cuanto a asesoramiento y servicio de posventa a los asegurados. AAPAS siempre está a favor de la competencia y de las nuevas tecnologías, pero es necesario comprender que el seguro requiere mucho más que la venta del producto, siendo fundamental el asesoramiento durante la vigencia del contrato, especialmente a la hora de un siniestro, el "momento de la verdad".

Por otro lado, seguimos firmes y en gestiones en pos de una de las banderas históricas de AAPAS, que es lograr que las administradoras de planes de ahorro permitan la libre elección e intermediación del contrato de seguro, en los bienes para la compra de vehículos, maquinarias y/o inmuebles. La problemática se centra en la falta de asesoramiento que tienen los adherentes a cada grupo de plan de ahorro, en la elección de la compañía de seguros que brindará cobertura al bien y la imposibilidad de la intervención del Productor Asesor de Seguros que elija el asegurado.

Otro eje relevante para la Asociación es poder ofrecer a los Productores de Seguros beneficios a la altura del contexto, potenciando sus habilidades en un entorno altamente competitivo. Como se detalla en la presente edición de *SEGUROS*, lanzamos una nueva plataforma de beneficios para nuestros socios denominada AAPAS+, con la cual podrán acceder a descuentos en más de 1.300 servicios y prestadores; a cuentas bancarias sin costo, con una atención preferencial y acceso a líneas de crédito; a servicios prestacionales que los socios de AAPAS podrán comercializar de manera exclusiva; a un seguro de RC Profesional con condiciones especiales y un costo muy bajo, entre otros beneficios.

En otro sentido, fue muy valioso y productivo el reciente encuentro que tuvimos con las autoridades de la SSN, donde ambas partes reiteraron su predisposición a colaborar en todos los aspectos, y en ese sentido se acercaron diferentes propuestas de trabajo.

Tras tantos meses de eventos virtuales, retornó la presencialidad y pudimos volver a encontrarnos en Expoestrategas. Además de participar de un panel, estuvimos presentes con un stand que funcionó como oficina móvil de AAPAS, para acompañar a los Productores en las dudas que se les pudieran presentar.

En el 2021 hemos logrado un récord histórico de incorporación de nuevos socios, y en este 2022 vamos por más. En nombre de toda la Comisión Directiva y el enorme equipo de colaboradores que conforman AAPAS, quiero agradecer especialmente a todos los Productores Asesores de Seguros que confían en nosotros y nos vienen acompañando para seguir creciendo como Asociación.

Con muchos de ellos nos volveremos a encontrar en el Foro Nacional del Seguro (FNS 2022) que realizaremos el próximo 31 de marzo, de manera presencial, en el Yatch Club de Puerto Madero. Un evento de Productores para Productores que nos hace muy felices poder volver a organizar.

Así, el arranque del nuevo año nos encuentra trabajando fuertemente y debemos hacerlo en conjunto con todo el sector, buscando crecer de manera sostenida, con más herramientas al alcance del PAS para fortalecer su actividad y ampliar el negocio. Siempre, en pos de un mercado más transparente, solvente y sustentable, trabajando en equipo para ofrecer la mejor experiencia al asegurado, y eligiendo a las compañías que eligen al Productor de Seguros.

SEBASTIÁN DEL BRUTTO,
Presidente de AAPAS

Staff

DIRECCION PERIODISTICA
Realización Integral

Comité Editorial
AAPAS:
Sebastián Del Brutto
Nicolás Saurit Román
Rodrigo Puértolas
Martín Caeiro

100% SEGURO:
Hernán Fernández
Leonardo Redolfi

Colaboradores
Anabella Carpenito
Samanta Ergas
María del Pilar Wolffelt

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

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 . AAPAS EN ACCIÓN

VISIÓN 2022

32

VISIÓN 2022
Comienzo de gestión con foco en jerarquizar al PAS, con un horizonte lleno de desafíos ⟩ 34

COLUMNA DE OPINIÓN
Las comisiones de trabajo, el "motor" de AAPAS, por **Nicolás Saurit Román** ⟩ 42

ROL CLAVE
Ejes de acción y mirada hacia el futuro: las comisiones de trabajo, en primera persona ⟩ 44

NOVEDADES 80
de las compañías

VIDRIERA 106
Retratados

COMISIÓN DIRECTIVA 108

PROTAGONISTAS

Eduardo Felizia

Presidente de ADEAA

Por un mercado con primas suficientes, reservas consistentes y capital adecuado

70

Gonzalo Castellanos

Director de Master Broker

El PAS y la tecnología, el “blend” para afianzar el negocio asegurador

76

ACTIVIDADES

El retorno más esperado, cónclaves, formación y posicionamiento › 6

El encuentro de cierre de año de AAPAS, en imágenes › 10

AAPAS+, nueva plataforma de beneficios para asociados › 16

Avanza el programa de Analista de Negocios para PAS › 20

Del Brutto delineó la agenda de trabajo de AAPAS en Expoestrategas 2021 › 24

ANÁLISIS

MERCADO ASEGURADOR
Estas son las tendencias y principales predicciones para el seguro en 2022 › 84

INFORME DE KPMG
Riesgos cibernéticos, entre las principales amenazas de las empresas › 92

ACTUALIDAD

TRAYECTORIA

Nilo Sidero
Una huella indeleble: 30 años marcados por el compromiso y el crecimiento institucional de AAPAS › 28

FUERA DE FOCO

Mundo App:
Álvaro Diego Otazu
Presidente de New Leaders › 98

Lado B:
El primer y único PAS actor en ganar un premio Óscar, **Oscar Sánchez** › 100

AAPAS

El retorno más esperado, cónclaves, formación y posicionamiento

La Asociación cerró el 2021 más activa que nunca, con muchas reuniones, gestiones y novedades. Una noticia más que importante tiene que ver con la vuelta del Foro Nacional de Seguros que AAPAS realizará en marzo/2022 en el Yacht Club de Puerto Madero. Y entre las actividades institucionales, vale destacar el valioso encuentro mantenido con las máximas autoridades de la SSN, donde se elevaron múltiples iniciativas pensando en el desarrollo del mercado y la jerarquización del rol del PAS.

31 DE MARZO

VUELVE EL FORO NACIONAL DE SEGUROS 2022

De Productores para Productores. AAPAS anunció el retorno del Foro Nacional de Seguros 2022, que se realizará de manera presencial el jueves 31 de marzo próximo de 10 a 18.30hs., en el Yacht Club de Puerto Madero.

Bajo la consigna "Hacia un Mercado Asegurador Sostenible", se trata de la 17ª edición del FNS, evento de larga trayectoria en el sector que vuelve a apostar a la presencialidad, tras dos años de pandemia, con una temática actual y de vital importancia para los tiempos que corren.

La agenda institucional del evento contará con charlas relacionadas a la sostenibilidad aplicada a diferentes ámbitos del seguro, además un espacio destinado al relacionamiento de las aseguradoras y los PAS.

ÓRGANO DE CONTROL

AAPAS SE REUNIÓ CON LAS MÁXIMAS AUTORIDADES DE LA SSN

En noviembre/2021, Adriana Guida y Ana Durañona y Vedia, Superintendenta y Gerenta de Coordinación General de la Superintendencia de Seguros de la Nación, mantuvieron un encuentro de trabajo con Sebastián Del Brutto y Martín Caeiro, Presidente y Prosecretario de la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros, respectivamente.

Se abordaron temas vinculados con el rol de cada uno en el mercado, se acercaron diferentes propuestas para encarar las problemáticas actuales *(se detallan en nota de portada)* y encontrar soluciones conjuntas y consensuadas en beneficio de los asegurados.

Al finalizar la reunión, los representantes de la SSN y de AAPAS reafirmaron su predisposición a volver a encontrarse de manera periódica para avanzar en la búsqueda de un mejor, y más solvente, mercado asegurador.

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

DÍA DEL SEGURO

TORNEO DE GOLF SEGUROS ARGENTINA 2021

El 21 de octubre/2021, AAPAS celebró el Día del Seguro en el Torneo de Golf Seguros Argentina 2021 en Highland Park Country Club, donde participaron más de 90 jugadores entre Productores de Seguros (socios de AAPAS), directivos de compañías de seguros e invitados de los sponsors.

El torneo se jugó bajo la modalidad de juego "Ryder Cup", 18 Hoyos *Four Ball Americana* con seis equipos representados por las compañías sponsor del evento, premiando al primero, segundo y tercer puesto junto con concursos en cancha de Long Drive (hoyo 18) y Best Approach (hoyo 2). El equipo campeón de la edición 2021 fue el de Galeno, quien sacó 192 golpes (con rondas de 61-64-67 golpes en el combinado) y se llevó la tradicional Copa AAPAS.

PREVENCIÓN

AAPAS PARTICIPÓ DE OBSERVATORIO VIAL

En diciembre/2021, Héctor Suárez, miembro de la Delegación AAPAS La Plata, participó del «Observatorio en Seguridad Vial en Berisso». La iniciativa, que surge luego de la aprobación de una ordenanza local, consistió en establecer dos grandes lineamientos: los siniestros viales y el panorama urbanístico de la ciudad. Del encuentro, que tuvo lugar en el Destacamento de Bomberos Voluntarios de Villa Zula, participaron la secretaria de Gobierno Aldana Iovanovich, el secretario de Salud Santiago Ramírez Borga, y el director de Seguridad Vial y Ciudadana Federico Ruiz, entre otros. El observatorio se reunirá con una frecuencia quincenal.

CAPACITACIONES

PRESENTE EN ENCUENTRO DE LA FEDERACIÓN EMPRESARIA DE LA PLATA

En diciembre/2021, Graciela Abram, miembro de la Delegación AAPAS La Plata, asistió a la reunión de la FELP, donde se presentó un convenio de capacitación con la Universidad Nacional de La Plata. Se tratará de capacitaciones destinadas a los asociados de las cámaras y/o centros pertenecientes a FELP, y el costo de los cursos se abordará desde la FELP. También se analizó el tratamiento de pasantías, aspecto que puede ser de gran utilidad para los Productores Asesores de Seguros. Por otra parte, se informó que junto a la municipalidad se está evaluando realizar la noche de los descuentos, con el objetivo de repuntar las ventas.

EN LOS MEDIOS

GESTIÓN, CAPACITACIÓN Y PROYECTOS

AAPAS sigue con presencia en diversos medios de comunicación, entre ellos, en el *"Bloque de Cultura Aseguradora"* que AAPAS presenta en el programa de TV 100% SEGURO. En las últimas apariciones, se destacó la presencia de Christian Zieliñski, Director General Académico de AAPAS, quien explicó por qué capacitarse es el verdadero diferencial del PAS, detallando la amplia oferta de cursos que ofrece la entidad. Por su parte, Marcelo Garasini, ex presidente de AAPAS y actual Coordinador de la Comisión Técnica y Jurídica de la Asociación, analizó el alcance de la resolución porteña por la cual toda obra, construcción o demolición debe contar obligatoriamente con un seguro de RC contra Terceros Linderos y Vía Pública, entre otras exigencias, y contó cómo vienen trabajando para propiciar la ampliación de esa obligatoriedad a todas las jurisdicciones del país. Y antes del cierre del 2021, en el marco del encuentro de fin de año de AAPAS en un after en Puerto Madero, Sebastián Del Brutto, trazó un balance de gestión, detallando los principales hitos y los planes para el 2022.

ALBACAUCION
ALBA COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.

Garantizamos desarrollo

Buenos Aires-La Plata

Córdoba-Neuquén-Posadas

Resistencia-Mendoza-Rosario

Sgo del Estero-Tucumán-Santa Fe

Centro Comercial Online 0810-220-9411

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

AFTER EN PUERTO MADERO

El encuentro de cierre de año de AAPAS, en imágenes

El miércoles 15 de diciembre/2021, la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros realizó su encuentro de fin de año bajo una propuesta descontracturada en Johnny B. Good de Puerto Madero.

Contó con la presencia de más de 60 invitados, que disfrutaron de un "after" al aire libre, con buena música, tragos de autor y catering. Dijeron presente los miembros de la Comisión Directiva, personal de la entidad, cuerpo docente, delegados, miembros de las diferentes comisiones de trabajo, medios de prensa e invitados especiales.

En el encuentro, Sebastián Del Brutto, Presidente de AAPAS, dialogó con 100% SEGURO y trazó un balance de los primeros meses de gestión, el fuerte trabajo en materia de capacitación, el de alta de nuevos socios, los beneficios para los PAS, la denuncia contra Mercado Libre, la relación con la SSN y los planes para el 2022, entre otros temas. "Tenemos un récord histórico de Productores de Seguros que se asociaron a AAPAS", destacó, resaltando a la vez que "el diálogo con la SSN es muy bueno, le acercamos muchos proyectos y vamos a trabajar para que atiendan esos pedidos".

Aldo Rizza, Sebastián Del Brutto,
Martín Caeiro y Nicolás Saurit Román.

Héctor Suárez, Paola Barrera
y Liliana Schiuma.

Aldana Schiapira, Verónica Colazo, Matías
Martínez Brown y Gabriela Fridman.

Cecilia Ibarra, María Estela D'Amelio,
Ana Belén Leyva, Anabella Carpenito,
Julia Distéfano y Daiana Maisonavo Rosito

Manuel Lupiañez (h)
junto a Christian Zieliński.

Leonardo Redolfi
y Sebastián Del Brutto,
en el momento de la entrevista
para 100% SEGURO.

Nicolás Saurit Román,
Sebastián Del Brutto
y Marcelo Garasini.

El ex presidente de AAPAS, Roberto Saba,
acompañado por Manuel Lupiañez (h),
Facundo Lupiañez y Daniel Mañez.

Aldo Rizza, Gerardo Taricco,
Ana Belén Leyva, Alejandro Lovagnini
y Sebastián Verge.

Daniel Mañez, Roberto Saba,
Mariana Turró, Christian Charwath,
Manuel Lupiañez (h) y Facundo Lupiañez

Rodrigo Puértolas, Jorge Menéndez,
Francisco Fariña, Gustavo Dykla,
Nicolás Saurit Román y Martín Caeiro.

Gustavo Tapia Vera,
Daniel González Girardi
y Walter Pizzi.

En pleno diálogo, Marcelo Garasini - ex presidente de AAPAS- junto a Pedro Busum y Patricia Navarro de González.

Patricia Navarro de González, Aníbal González Maques, Ignacio Sammarra, Christian Elia Castro, Leonardo Redolfi y Julián Niccoló.

Christian Elia Castro y Franco Cavicchia.

Johnny B. Good de Puerto Madero fue el lugar ideal para un momento de relax al aire libre y en camaradería para despedir el 2021.

90 años

Los profesionales de Caledonia Seguros tienen cada vez más para ofrecerte.

Para tu vehículo, para tu hogar, para tu comercio, para tu tranquilidad.

5252-1010
www.caledoniaseguros.com.ar
Lavalle 348, Pisos 2 y 5 (C1047AAH)
Buenos Aires, República Argentina

CALEDONIA SEGUROS

Caledonia Argentina Compañía de Seguros S.A.

Caledonia Argentina Compañía de Seguros | Caledoniasegurosarg

Nº de inscripción en SSN 0057 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

LANZAMIENTO

AAPAS+, nueva plataforma de beneficios para asociados

A mediados de noviembre/2021, la Asociación lanzó una nueva plataforma de beneficios para sus socios denominada AAPAS+, en la que podrán acceder a importantes descuentos en más de 1.300 servicios y prestadores, como supermercados, neumáticos, pinturerías y hasta hospedajes.

Algunos de los acuerdos a los que llegaron fueron con el Banco Credicoop, con el programa de descuentos y servicio de asistencia de Iké+, un seguro de Responsabilidad Civil Profesional para Productores con SMG, y una alianza con RS4 para ofrecer descuentos en neumáticos y servicios en sus sedes de Almagro y San Isidro, entre otros.

A continuación, el detalle de parte de los beneficios de AAPAS+:

SWISS MEDICAL SEGUROS

La aseguradora y AAPAS ofrecen una cobertura de Responsabilidad Civil Profesional pensada especialmente para Productores de Seguros, a un costo muy accesible.

BANCO CREDICOOP COOPERATIVO LIMITADO

Todos los socios de AAPAS que son activos, vitalicios y emprendedores pueden acceder a una línea de crédito del Banco Credicoop con tasa preferencial. Y a servicios sin cargo de cuenta corriente, caja de ahorro, tarjeta de crédito y cuenta comitente. La Asociación cuenta con contacto directo por si alguna gestión se demora o complica.

RS4 CENTRO DE SERVICIOS

Alianza con RS4 para ofrecer descuentos en neumáticos y servicios en sus sedes de Almagro (CABA) y San Isidro. A través del nuevo beneficio los socios pueden acceder a los siguientes descuentos: 10% de descuento por pago en efectivo + mano de obra bonificada (incluye desarme, arme, parche, balanceo, alineación); Ahora 12, 18 y 24 + mano de obra bonificada (incluye desarme, arme, parche, balanceo, alineación); 15% de descuento en polarizado abonando en efectivo y revisión general del vehículo sin cargo (neumáticos, llantas, tren delantero, tren trasero, amortiguadores).

LPS

LA PERSEVERANCIA SEGUROS

Protegemos a todos los miembros de la **familia**

Seguro para mascotas.

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

Iké+
Más simple, pensando en vos.

Programa de descuentos para todos los asociados, con nada más ni nada menos que 1.000 descuentos en supermercados, gastronomía, viajes, etc. a los que se podrá acceder a través de https://www.ikemas.com.ar/index. Además, se acordó una serie de servicios asistenciales para que todos los Socios Activos y Vitalicios de AAPAS puedan comercializarlos a través de una plataforma especialmente diseñada para ellos.

Y eso no es todo, a partir del 1/12/2021 incorporaron sin cargo para todos los socios activos y vitalicios, un servicio de asistencia al viajero que cubra a los PAS en cualquier destino durante sus viajes.

Accedé a todos los beneficios del programa AAPAS + acá:

BENEFICIOS AAPAS+

Seguro para viajeros

allTravel

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

CAPACITACIÓN

Avanza el programa de Analista de Negocios para PAS

CAES ALUMNI | Centro de Altos Estudios del Seguro

CRECIENDO JUNTOS

El Centro de Altos Estudios del Seguro de AAPAS sumó en 2021 a su oferta en materia de capacitaciones de alto nivel, el programa de Analista de Negocios dirigido a Productores Asesores de Seguros.

El mismo apunta especialmente a perfiles emprendedores y dueños de empresa, buscando acompañar en el proceso de formación de líderes "que inspiran y gestionan de manera productiva". Mediante una estructura de pensamiento estratégico, este programa brinda conceptos empresariales y herramientas prácticas.

El mismo está pensado para grupos de 12 participantes, se dicta de manera online y cada encuentro tiene una duración aproximada de 2 horas.

"Dentro de nuestra amplia oferta académica, en 2021 lanzamos este programa de transformación empresarial donde la idea es que el Productor tome herramientas para la gestión de su empresa -siempre con la visión aseguradora- y encuentre la mejora de procesos. Esta también es una evolución, en muchos casos para dejar de ser unipersonales o una empresa familiar y poder recorrer el camino hacia la empresa madura y con objetivos claros", destacó al respecto Christian Zieliñskil, Director General Académico de AAPAS.

Y explicó: "En este caso, Daniel González Girardi -a cargo del CAES- acompaña a Juan Granara, palabras mayores en programas de gestión empresarial. Todo esto con certificaciones de aprobación mediante tesinas".

ANALISTA DE NEGOCIOS
Instancia de Posgrado

Más información: infocaes@aapas.org.ar

Testimonios

JUAN LASZLO
Director
Mighty Brokers

"El programa empieza por invitarnos a ver qué es lo que queremos para nuestras vidas, para luego cruzarlo con lo que queremos para nuestra empresa. Una vez alineados esos objetivos, tenemos una clara meta que alcanzar y lo que sigue es armar la estrategia que definirá las acciones que se deberán tomar"

SANTIAGO FERNÁNDEZ BEYRÓ
Director
Ayras Seguros

"El programa es muy práctico, va directo a la acción en la empresa, a mí me sirvió como complemento y guía para poner foco en las áreas claves de mi compañía, y a entender que la realidad que nos toque vivir será la resultante de mi propia conversación y la de mi equipo"

JUAN CRUZ SILVEYRA
Director
Ayras Seguros

"Este programa nos ayudó mucho a entender cómo sacarnos las tareas rutinarias del día a día de nuestras espaldas y a ser más pensantes y estratégicos en nuestra gestión, a formar y empoderar a nuestra gente de manera de delegar en ellos nuevos desafíos. Y a desarrollar procesos para nuestra gestión que nos llevaron a incrementar el nivel de comunicación y la confianza dentro del equipo, además de diseñar e implementar reuniones de innovación semestrales y reuniones 1 a 1 semanales. Entendimos que nuestra empresa es la gente y los procesos que hemos creado para satisfacer las expectativas del cliente"

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

CONSTANZA DIGIORGIO
Directora - Human Company

"El programa me enseñó que hay una nueva mirada que se le puede dar al manejo de una empresa y la clase de líder que quiero y puedo ser. En mi familia, el dicho de empresa familiar es: el que tiene tienda que la atienda. Aprendí que atender no es ser un dueño multitasking o multitarea, sino aprender a delegar y sobre todo formar al equipo para que sepan cómo hacer las cosas tal como yo las haría, transferir criterio, desafiarlos a pensar y darles responsabilidades"

JUAN IGNACIO CITTADINI
Director - Ceibal Asesores de Seguros

"Hoy contamos con más tiempo para planificar nuestro futuro, en lugar de estar atendiendo siempre temas urgentes. Superó ampliamente mis expectativas y recomiendo el programa a todo aquel interesado en dar un salto profesional poder participar del mismo"

ESTANISLAO WIGGER
Subgerente General
Farmacias Dr. Ahorro

"Además del entrenamiento de los líderes, el programa también nos brindó las herramientas necesarias para generar cambios profundos y positivos, vitales para el crecimiento personal y profesional de cada persona en la organización"

DIEGO PEREIRA - Accionista - Global Truck Logística

"Me sirvió para aplicar en muchas cosas de mi empresa, pero creo que si tengo que elegir una sola, esto sería lo que más me impactó: desarrollar una mente pro-sistemas o procesos para no depender tanto de las personas"

- 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

AFZ
ESCUELA DE CAUCIÓN

LA CULTURA AFIANZADORA
NO TIENE FRONTERAS

POR ESO AHORA CONTAMOS CON INVITADOS DE LATINOAMÉRICA Y EUROPA.

ESTE AÑO, A LOS 4 MÓDULOS CON LAS PRINCIPALES TEMÁTICAS
A CARGO DE NUESTROS PROFESIONALES, LE SUMAMOS
UNA MASTERCLASS A CARGO DE MARIANO NIMO Y 2 EVENTOS INTERNACIONALES CON GUSTAVO KRIEGER COMO ARTICULADOR.

CADA AÑO LLEGAMOS MÁS LEJOS. CADA AÑO SEGUIMOS CRECIENDO.

PREINSCRIPCIÓN 2022: WWW.AFIANZADORA.COM.AR/ESCUELA

DIRECTORES ACADÉMICOS: GUSTAVO KRIEGER MARIANO NIMO

AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

FOCO EN LA PROFESIONALIZACIÓN

Del Brutto delineó la agenda de trabajo de AAPAS en Expoestrategas 2021

El rol del Productor de Seguros y de las aseguradoras en un nuevo entorno marcado por lo digital es un desafío que enfrenta hoy el mercado de seguros. Dilucidar cuál es el camino correcto para resolver esta combinación será la clave para hacer crecer nuestra industria. Así lo dio a entender Sebastián Del Brutto, presidente de AAPAS, en el marco de este evento anual en el que delineó los ejes sobre los que trabaja la entidad y analizó el momento actual del sector.

Uno de los paneles que se desarrolló en el marco de la edición 20 de Expoestrategas, estuvo encabezado por Agustina Decarre, presidenta de la Federación de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de Argentina (FAPASA), y Sebastián Del Brutto, presidente de la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros (AAPAS), quien disertó sobre el recorrido que viene realizando la entidad en el último tiempo.

Durante su exposición, Del Brutto habló sobre los tres ejes que rigen la gestión actual de AAPAS:

- La profesionalización del Productor Asesor de Seguros;
- Su jerarquización como pieza clave; y
- La escucha atenta de sus necesidades como socio.

Así, informó que, en el marco de las tareas que llevan adelante para profesionalizar al PAS y acompañarlo a lo largo de toda la evolución de su carrera, se creó hace tres años el Centro de Altos Estudios del Seguro (CAES).

"Desde ese espacio, impartimos un programa de Analista de Riesgos (ARPAS) y otro de Administración de Negocios del Productor (ANPAS)", contó. Y los resultados, hasta ahora, han sido muy positivos porque, durante lo que va de 2021, llevan más de 240 capacitaciones realizadas en el CAES, de las que participaron más de 15.000 Productores.

En tanto, en lo que respecta a la jerarquización del rol del PAS y la defensa de sus derechos, destacó que han logrado

"Los tres ejes que rigen nuestra gestión en AAPAS pasan por la profesionalización del Productor Asesor de Seguros, su jerarquización, y la escucha atenta de sus necesidades"

recategorizar al PAS en el impuesto de Ingresos Brutos: “Pudimos evitar que nos aumentaran el impuesto al 9%, como estaba previsto, y nos mantengan el 7%”. Esto implicó, según comentó, un ahorro directo para los PAS por más de $700 millones. Lejos de quedarse con eso, AAPAS trabaja para que lo bajen al 5% ó 4%.

Asimismo, comentó que han trabajado fuertemente en la difusión de la figura del PAS, a través de campañas publicitarias y con mucha presencia en medios de comunicación para llegar mejor al público masivo con las ventajas que implica contratar seguros a través de profesionales y no por cualquier otro canal.

Como tercer pilar, Del Brutto contó que la gestión de AAPAS se propuso como objetivo “poner al Productor en el centro y escuchar cuáles son las necesidades de sus socios”.

Gracias a ese trabajo, se dieron cuenta de que necesitaban más beneficios para acercarse a la Asociación. En consecuencia, en 2021, han lanzado AAPAS+, que da al Productor descuentos en más de 1.300 comercios, entre varios beneficios.

“Desarrollamos, además, una póliza de RC Profesional con costos muy bajos y también tendrán a su disposición una cobertura gratuita de Asistencia al Viajero y le acercamos la posibilidad de abrir una cuenta bancaria sin costo en el Banco Credicoop para el PAS, con disponibilidad de créditos y otros beneficios”, informó el directivo.

VÍNCULO CON LAS ASEGURADORAS

Por otro lado, Del Brutto mencionó que un tema que les preocupa es la “tensión silenciosa” que existe hoy entre las aseguradoras y los Productores de Seguros a causa de la puja que generan los nuevos canales de venta.

“Vemos a las compañías algo más distantes. Incluso, algunos PAS sienten que, si pasan los datos del cliente, se lo pueden robar y tienen miedo”, alertó Del Brutto. Mientras que describió que, del otro lado, las aseguradoras tienen que competir con las tecnológicas, que amenazan sus modelos de negocio.

En este punto, destacó que los Productores están 24x7 cerca del asegurado y que, tanto en la activación como en el seguimiento de las pólizas, son una figura clave. Y más aún en el momento del siniestro, en el que el PAS se ocupa de contener y asistir al asegurado.

“Vemos a las compañías algo más distantes. Incluso, algunos PAS sienten que, si pasan los datos del cliente, se lo pueden robar y tienen miedo”

“Generamos un compromiso con el cliente y nuestro servicio es lo que genera el boca a boca que lo lleva a seguir sumando cartera”, resaltó. Así, recordó que, cuando empezó en este negocio, su papá lo primero que le dijo es que hay que tratar siempre muy bien y seguir de cerca a todos los clientes, sin importar el tamaño que tengan.

Algo que solo el canal PAS puede garantizar. “Los otros canales desinforman al cliente en el proceso de contratación y tampoco pueden acompañarlo en el momento del siniestro, que es cuando más hay que estar cerca de él”, comparó, advirtiendo que eso genera que el cliente se sienta frustrado y, como consecuencia, se vea afectada la imagen del mercado de seguros.

Ante esa problemática, Del Brutto llamó al Productor Asesor y a las aseguradoras a que trabajen juntos en lo que es la adquisición para lograr, a futuro, un mercado solvente, eficiente y sustentable. Y ponderó la importancia de mejorar día a día la atención al cliente, algo que también depende de ambas partes. Para ello, destacó que uno de los principales desafíos es capitalizar las herramientas digitales en conjunto y que la variable humana y de contención que aporta el PAS siga siendo un elemento clave y complementario de los avances tecnológicos en pos de agregar valor, conseguir nuevos prospectos y conservar a la actual clientela.

Allianz

Worldwide Olympic and Paralympic Insurance Partner

A tu lado

para lo que viene

Nos unimos a los Movimientos Olímpico y Paralímpico para crear, a través del deporte, un cambio positivo en el mundo.

Promovemos los valores de excelencia, respeto y amistad.

→ WWW.ALLIANZ.COM.AR

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

NILO SIDERO

Una huella indeleble: 30 años marcados por el compromiso y el crecimiento institucional de AAPAS

A sus vitales 90 años, Nilo recuerda con orgullo todos los logros que llevó adelante en AAPAS en los últimos 30 años. Nada más ni nada menos que un tercio de su vida…

Luego de jubilarse con una extensa trayectoria laboral en el Banco Nación, recibió un llamado de la Asociación invitándolo a participar en un concurso para cubrir el puesto de gerente, donde se presentó y quedó elegido. Más tarde fue promovido a Gerente General y terminó siendo Director Ejecutivo, cargo que mantuvo hasta su retiro en 2021.

Sus logros están a la vista: durante su gestión, la Asociación consiguió el apoyo económico e institucional de muchas compañías, así como el desarrollo de cursos de capacitación y de obtención de la matrícula de PAS.

En esta nota homenaje conocemos un poco más a Nilo Sidero, un hombre que, sin lugar a dudas, no ha pasado desapercibido en la escena aseguradora. Y mucho menos en AAPAS, su segundo hogar por tres prolíficas décadas…

—¿Cómo se da tu llegada al mercado asegurador?

—Yo estaba prestando servicios en la sede central del Banco de la Nación Argentina donde me jubilé. En ese momento, recibí un llamado de AAPAS. Me comunicaron que se iba a realizar un concurso

Nilo Sidero junto a Pedro Busum conformaron una gran dupla, en esta imagen en el Hotel Hilton de Puerto Madero en ocasión del BUESEG 2019 organizado por AAPAS.

para cubrir el cargo de gerente. Me presenté y resulté ganador, pasando a ser gerente de la Asociación. En ese momento se dio mi llegada al mercado asegurador.

Con el correr del tiempo, y por mi desempeño, fui promovido a Gerente General. Posteriormente, y en base a mi actuación, fui nombrado Director Ejecutivo, cargo que mantuve hasta mi retiro, el año pasado.

—Previo a ello, ¿en qué otros lugares trabajaste y qué responsabilidades laborales te ha tocado asumir?

—Fui parte del Colegio de Graduados en Ciencias Económicas, donde trabajaba en el área administrativa. También fui Jefe de Personal de la Facultad de Ciencias Económicas y funcionario dentro de la secretaría del directorio del Banco de la Nación Argentina.

—¿Cómo era AAPAS al momento de tu llegada y cómo fue evolucionando hasta el momento de tu retiro?

—Cuando ingresé a AAPAS la institución estaba en desarrollo. Por disposición del Consejo Directivo, que aprobó el plan de la Asociación, fui designado para tomar contacto con las instituciones del mercado asegurador y ponerlos en conocimiento del mismo, fundamentalmente para solicitarle el apoyo económico a AAPAS.

Estimo que mi función tuvo un importante efecto, porque conseguimos la participación económica de muchas empresas con sumas mensuales que fuimos estableciendo de común acuerdo y actualizadas a través del tiempo. Además, obtuvimos el apoyo en los cursos de capacitación sobre los temas más importantes y, fundamentalmente, los de la obtención de la matrícula, los cuales comenzaron a realizarse con todo éxito, que continuaron de esa forma hasta la fecha de mi retiro y que con seguridad seguirán de esa forma. Además de lo expresado, no puedo dejar de recalcar la importante relación y el respeto institucional obtenido con todo el mercado asegurador.

> “No puedo dejar de recalcar la importante relación y el respeto institucional obtenido con todo el mercado asegurador en estas tres décadas”

—¿Cuáles crees que fueron tus principales aportes, en tantos años, a la Asociación?

—Creo que el principal aporte es haber conformado un gran equipo de trabajo, que hizo posible la gran opinión que se tiene de AAPAS en el mercado asegurador.

—¿Hay algún directivo de AAPAS que recordás especialmente?

NILO SIDERO

- **Nombre:** Nilo Sidero
- **Descendencia:** Hijo de italianos
- **Conformación familiar:** Viudo, tres hijos (Sergio, Ricardo y Mónica)
- **Edad:** 90 años
- **Estudios:** Contabilidad en institutos privados, Bibliotecología y Documentación (Universidad del Museo Social Argentino), y Mecánico Dental (Instituto Dr. Macarof)
- **Años en el mercado:** 30 años, todos en AAPAS

> “Mi principal aporte es haber conformado un gran equipo de trabajo, que hizo posible la gran opinión que se tiene de AAPAS en el mercado asegurador”

—Recuerdo con respeto a todos los directivos que se fueron sucedieron durante mi estadía en la Asociación, con quienes pude desarrollar – creo que con éxito – todas las actividades que fuimos generando en favor de los PAS y por consiguiente de todo el mercado asegurador en general.

—Tras tantos años dentro del mercado, ¿cómo te sentís en esta nueva etapa de tu vida?

—Después de 30 años en la actividad no sabría qué hacer en esta nueva etapa de mi vida. Pero sí recordar con orgullo tantas gestiones que efectué en estas últimas tres décadas, sobre todo por los éxitos y resultados obtenidos a través de AAPAS.

—¿Qué mensaje les darías a los más jóvenes que se inician en el seguro y en la vida institucional de nuestro mercado?

—Me permito decirles a todos los jóvenes que se inician en el seguro que piensen, sin temor a equivocarse, que tienen un gran futuro en sus vidas. En la medida que entiendan que es una profesión con sentido social, con la posibilidad de contactarse con muchos funcionarios de empresas, que les reportarán una relación que seguramente será sumamente beneficiosa para desarrollarse en esta hermosa actividad.

En el aniversario 2017 de AAPAS en Rodizio, junto a su hijo, Sergio Sidero, ex presidente de la Asociación.

En BUESEG 2019, junto a Fabián Lavieri y Pedro Busum.

Rodizio 2017, con Marcelo Garasini y Pedro Busum.

Junto a los ex presidentes de AAPAS, Roberto Saba, Marcelo Garasini, Sergio Sidero y Jorge Vignolo.

En la Misa por el Día del Seguro, en octubre de 2018, junto a los entonces Superintendente de Seguros, Juan Pazo, y Vicesuperintendente, Guillermo Plate.

En festejo por el Día del Periodista, en junio de 2019, junto a Roberto Saba, Silvia Fichman y Fernando Tornato.

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

SSN www.ssn.gob.ar 0800-666-8400 Nº de Inscripción SSN: 771

Assekuransa
COMPAÑÍA DE SEGUROS

Visión 2022

En su primer año de gestión, la nueva conducción de AAPAS logró alcanzar un récord de nuevos asociados, con mucha actividad interna, escucha permanente al PAS y sumando amplios beneficios. El día a día se apoya fuertemente en la labor de sus comisiones de trabajo, el verdadero "motor" de la Asociación, cuyos ejes de acción responden a las necesidades del Productor y del mercado en general, con una clara mirada sobre el futuro de la actividad.

Lo que deja el 2021 y lo que se espera para el 2022. En las próximas páginas, conoceremos la mirada del Ejecutivo de AAPAS sobre los temas centrales que hacen a la institución y al mercado asegurador. Sebastián Del Brutto, Nicolás Saurit Román y Martín Caeiro -presidente, vice y prosecretario, respectivamente-, analizan los principales aspectos en los que se han centrado en su primer año de gestión, los desafíos pendientes de la industria y los proyectos de cara al futuro.

Sin dudas, las comisiones de trabajo son el verdadero "motor" de AAPAS, por eso la nota de portada hace hincapié en su incesante labor. Tras una columna introductoria del coordinador de las comisiones y delegaciones de la Asociación, nos adentramos en el origen, objetivos y funcionamiento de las mismas, las acciones encaradas y sus resultados, con la mirada de sus coordinadores respecto a lo que significa ser parte de AAPAS y su visión sobre el futuro del mercado y del Productor Asesor de Seguros.

Los invitamos a recorrer la nota destacada de la presente edición de *SEGUROS*.

ÍNDICE

VISIÓN 2022
Comienzo de gestión con foco en jerarquizar al PAS, con un horizonte lleno de desafíos
› 34

COLUMNA DE OPINIÓN
Las comisiones de trabajo, el "motor" de AAPAS, por **Nicolás Saurit Román**
› 42

AAPAS EN ACCIÓN
Ejes de acción y mirada hacia el futuro: las comisiones de trabajo, en primera persona
› 44

VISIÓN 2022

Comienzo de gestión con foco en jerarquizar al PAS, con un horizonte lleno de desafíos

La nueva conducción de AAPAS asumió en marzo/2021 y en poco tiempo logró alcanzar un récord de nuevos asociados, con mucha actividad interna, escucha permanente al PAS y sumando muchos beneficios. Se presentaron diversos proyectos a la Superintendencia de Seguros con el fin de desarrollar el sector, siempre defendiendo a los asegurados y ponderando el rol del Productor Asesor de Seguros en la sociedad. También se mostró una actitud firme y proactiva ante las irregularidades y posterior autorización para operar como Agente Institorio de Mercado Libre. De cara a este 2022, los retos se acrecientan y aparecen nuevos objetivos que van en la misma línea.

Tras un 2021 en el que la jerarquización del Productor Asesor de Seguros, la defensa de sus derechos, la ampliación de sus beneficios y los reclamos ante prácticas que podrían perjudicar su rol en el marco de un diálogo cada vez más fluido con la Superintendencia de Seguros de la Nación, fueron algunos de los ejes de trabajo que desde marzo/2021 lleva adelante la nueva gestión de la Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros, ahora el 2022 se presenta más desafiante que nunca.

Un nuevo año que arrancó muy activo, donde se profundizarán los canales de escucha al socio, se retomará la organización del Foro Nacional de Seguros como primer evento destacado del 2022 y se buscará encontrar viabilidad a los proyectos presentados al organismo de control en la

SEBASTIÁN DEL BRUTTO
PRESIDENTE DE AAPAS

"Si bien estamos a favor de las nuevas tecnologías, creemos que detrás de una póliza debe haber un profesional habilitado para asesorar al cliente en todo momento"

NICOLÁS SAURIT ROMÁN
VICEPRESIDENTE DE AAPAS

"Logramos un fuerte crecimiento de nuevos socios porque el Productor entendió que estamos cerca de él"

búsqueda permanente de un trabajo conjunto que apueste al desarrollo de un mercado asegurador más grande, transparente, sustentable y solvente.

Así lo cuentan en esta entrevista con *SEGUROS* Sebastián Del Brutto, Presidente de AAPAS; Nicolás Saurit Román, Vicepresidente de la entidad; y Martín Caeiro, su Prosecretario. Los tres directivos abarcaron todos los temas de relevancia, desde los nuevos beneficios para los socios, pasando por los desafíos pendientes de la industria hasta el conflicto con Mercado Libre y los principales proyectos para este año.

—¿Qué balance hacen del 2021, que dio comienzo a una nueva gestión en AAPAS?

—Sebastián Del Brutto: El balance es muy positivo. Algo que nos gratificó mucho fue que nos volvimos a encontrar presencialmente con los Productores y los colaboradores de AAPAS. Eso permitió que fluya más la comunicación y nos ayudó a ejecutar más eficientemente algunos proyectos en los que veníamos trabajando. Volver a la presencialidad era muy necesario.

—Jerarquizar y profesionalizar al PAS fue el "leit motiv" al tomar las riendas de AAPAS ¿En qué han trabajado en pos de este objetivo?

—Sebastián Del Brutto: Trabajamos sobre tres pilares fundamentales. El primero es colaborar con la profesionalización del Productor y, en pos de ese objetivo, en 2021 brindamos más de 240 capacitaciones, entre programas obligatorios, capacitaciones técnicas con aseguradoras y cursos de temáticas "blandas" como Marketing, Ventas y Coaching.

Nuestro objetivo es capacitar al Productor Asesor en todos los niveles, desde el inicial hasta el más avanzado, para colaborar con su evolución profesional. Para ello, creamos el Centro de Altos Estudios del Seguro (CAES), donde se brindan dos capacitaciones muy interesantes como son el Programa de Analista de Riesgos (ARPAS) y el de Analista de Negocios PAS.

Nuestro segundo objetivo fue enfocarnos en la jerarquización del Productor de Seguros y en la defensa de sus derechos. Por eso, a fines de 2020, conseguimos tras una larga lucha la recategorización en Ingresos Brutos. Logramos que se creara la categoría del Productor de Seguros como contribuyente y se bajó la tasa que se intentaba aumentar, lo que trajo un alivio al bolsillo de los PAS de más de $700 millones.

Y, como consecuencia de la escucha del Productor a través de encuestas, reuniones y otras herramientas de intercambio, nos dimos cuenta de que algo que estaba necesitando el socio eran más beneficios.

Por eso, lanzamos AAPAS+, que les brinda acceso a descuentos en más de 1.300 comercios. También detectamos la necesidad del Productor de contar con una cobertura de Responsabilidad Civil Profesional que lo respalde en el día a día. En consecuencia, firmamos con una aseguradora un acuerdo que les permite contratar esa cobertura con condiciones especiales y a un costo muy bajo.

Realizamos también un acuerdo con el Banco Credicoop para que todos nuestros asociados tengan la posibilidad de acceder a una cuenta

MARTÍN CAEIRO
PROSECRETARIO DE AAPAS

"En este 2022 se van a materializar muchos de proyectos que ya tenemos encaminados: el primer paso es planificar, luego ejecutar y después viene la consolidación de las iniciativas"

bancaria sin cargo. También conseguimos créditos a tasas preferenciales para ellos.

Y, por último, desde diciembre pasado conseguimos un servicio de asistencia al viajero sin cargo para todos nuestros socios activos y vitalicios en cualquier destino. Estos son los primeros beneficios de una serie que vamos a ir sumando en los próximos meses.

—Fue un año con alta récord de nuevos socios. ¿A qué se debió?

—Nicolás Saurit Román: Logramos un fuerte crecimiento de nuevos socios porque el Productor entendió que estamos cerca de él. Abrimos un nuevo espacio para la defensa, la construcción, la comunicación y el aprendizaje y eso generó un récord de altas.

Pensamos seguir en ese camino y, a tal fin, estamos midiendo los tiempos y calidad de respuesta para optimizarlos.

—Martin Caeiro: El balance es muy positivo y el ida y vuelta con los asociados es fundamental. Sin dudas, en este 2022 se van a materializar muchos de los proyectos que ya tenemos encaminados. El primer paso es planificar, el segundo ejecutar y después viene la consolidación de las iniciativas.

—Han trabajado en muchos temas, entre ellos, denunciando a Mercado Libre y tomando una postura muy fuerte respecto a su autorización para operar como Agente Institorio ¿Cuál fue el planteo y qué esperan a futuro respecto a esto?

—Nicolás Saurit Román: Nosotros hicimos una primera presentación en Defensa de la Competencia y en la SSN para que se le niegue a Mercado Libre la posibilidad de registrarse como Agente Institorio porque consideramos que no estaban dadas las condiciones para que operaran en ese rol.

Creemos que, a través de esas plataformas, la asistencia y atención en seguros es mala y el servicio de post-venta es mediocre. Por eso, hicimos la presentación a la Superintendencia junto a nuestros asesores letrados.

Además, en el marco de ese proceso, descubrimos que Mercado Libre estaba ofreciendo seguros de garantía extendida sin autorización. En consecuencia, junto a un perito y una escribana, hicimos una presentación muy fundamentada. Ahora, estamos esperando una respuesta y acción de la SSN en este sentido.

—Sebastián Del Brutto: Nos preocupa cómo puede ser la experiencia del cliente comprando en Mercado Libre una póliza. La mala experiencia en ese proceso puede perjudicar a la industria.

Es un marketplace que vende millones de productos y que sus cualidades no aplican para que pueda ser Agente Institorio. Si bien estamos a favor de las nuevas tecnologías y de que los procesos sean más inteligentes y más rápidos, creemos que detrás de una póliza debe haber un profesional habilitado para asesorar al cliente en todo momento, y particularmente en el proceso de post-venta, es decir, cuando tiene un siniestro, y poder darle todo aquello por lo que paga y contrató. No creemos que Mercado Libre pueda hacerlo correctamente. Antes que nada, nosotros estamos a favor del cliente, del asegurado.

—¿Cómo es el diálogo con la SSN, con esa denuncia de por medio, y pensando en la importancia de un ida y vuelta fluido?

—Martín Caeiro: En ese sentido, es destacable el hecho de que la relación con la SSN va de menor a mayor. Nos hemos reunido para presentarles una serie de propuestas en noviembre relacionadas con un vacío de coberturas que vemos en la oferta hacia el asegurado, con la actividad del Productor y con la solvencia y liquidez de las compañías. La Superintendencia nos escuchó y hemos tenido un diálogo muy importante con el organismo.

Respecto del primer punto, responde a que vemos que hay una fuerte concentración de mercado, hay más de 340 Agentes Institorios habilitados, más de 45.000 Productores para una misma prima y una concentración que se da año tras año. Tenemos que ampliar la torta porque Automotores y ART representan más del 70% de los seguros patrimoniales en Argentina y son productos obligatorios.

Conscientes de eso, ideamos una serie de coberturas nuevas para que el Productor no se concentre siempre en los mismos ramos y trabaje en generar más conciencia aseguradora.

—En ese marco, ustedes vienen promoviendo la obligatoriedad de ciertos seguros de RC, dada la escasa cultura aseguradora en muchos ámbitos donde el seguro es una herramienta indispensable ¿Qué buscan y qué expectativa tienen?

—Sebastián Del Brutto: Efectivamente, apuntamos a instalar las coberturas de RC como obligatorias para lo que es construcción y demolición en la Provincia de Buenos Aires y el resto del país. Por ahora es solo obligatorio en CABA, y la idea es llevar esa exigencia al resto de las jurisdicciones, tarea que requiere de un trabajo arduo entre la Súper y los municipios.

También, propusimos generar un coeficiente de actualización de prima en RC Automotor y el ajuste de sumas en los seguros obligatorios porque el Código Civil no fija montos acordes a los siniestros, entre otras iniciativas.

—Hablando de los terceros, una figura relevante y siempre desatendida del mercado, también tienen una propuesta para generar un sistema online de seguimiento, ¿de qué se trata?

—Sebastián Del Brutto: Otro punto que expusimos fue la necesidad de crear un sistema de seguimiento de reclamos de terceros para evitar demoras en la resolución de los casos y evitar la judicialización. Es muy común que los terceros tengan que ir a una mediación y contratar un abogado para resolver las cuestiones.

—Otro tema que siempre ha sido la bandera de AAPAS tiene que ver con la libre elección del seguro, en particular en planes de ahorro y créditos prendarios ¿Han destrabado casos? ¿Hay avances para lograr algo general y no solo individual a futuro?

—Sebastián del Brutto: Le propusimos a la SSN un proyecto que prevé la libre elección de seguros atados a ahorro y créditos prendarios para que los consumidores puedan elegir a su Productor de confianza para que le atienda esas pólizas.

Creemos que el cliente no tiene que estar como rehén de este tipo de pólizas y hay que trabajar en conjunto con la SSN, con las compañías y nosotros para lograrlo, ya que a diario vemos reclamos de los clientes de que no tienen respuesta, no hay seguimiento, etc.

Tenemos clientes que pagaron hasta un 80% más por una póliza solo por la intervención de una financiera. En nuestra comisión de Defensa

SEBASTIÁN DEL BRUTTO
PRESIDENTE DE AAPAS

"Le propusimos a la SSN un proyecto que prevé la libre elección de seguros atados a ahorro y créditos prendarios para que los consumidores puedan elegir a su PAS de confianza"

NICOLÁS SAURIT ROMÁN
VICEPRESIDENTE DE AAPAS

"Estamos muy felices porque el 31 de marzo podremos volver a encontrarnos en el Yatch Club Puerto Madero en un evento tan importante como es nuestro Foro Nacional de Seguros"

del Productor hemos destrabado más de 100 casos de este tipo en 2021.

—¿Y en cuanto a avanzar en una cobertura integral (AP) para un universo cada vez más amplio como el monotrobutista?

—Martín Caeiro: Sí, por otro lado, también estamos tratando de impulsar la contratación de coberturas específicas de Accidentes Personales para monotributista.

Vemos que es un sector que tiene una demanda insatisfecha y queremos que haya una cobertura eficiente para ese sector similar a la que brindan las ART. Por eso, hemos presentado un proyecto en ese sentido al organismo de control también.

—Otro tema histórico sobre el cual plantean cambios es sobre las primas comisionables/no comisionables…

—Martín Caeiro: Básicamente, en lo que respecta a las primas comisionables y las no comisionables, nuestro objetivo es que se elimine ese concepto. En esa dirección estamos apuntando y hemos elevado un proyecto para homogeneizar ese criterio.

—Y finalmente, buscan eliminar las restricciones geográficas actuales para dictar PCA y PCC, ¿correcto?

—Sebastián Del Brutto: Sí, con respecto al PCC y PCA, nos dimos cuenta por las encuestas que al PAS le molesta no poder optar dónde hacer sus programas de capacitación continua. Y nosotros, desde AAPAS, creemos en la libertad de elección. Estamos convencidos que jerarquizar al Productor Asesor de Seguros tiene que ver con esto también, en la posibilidad de elegir cuál es el mejor lugar para capacitarse.

—¿Qué nos pueden adelantar del FNS 2022? Evento de Productores para Productores y presencial…

—Nicolás Saurit Román: Por suerte, este año, el 31 de marzo/2022, podremos volver a encontrarnos en este evento tan importante como es el Foro Nacional de Seguros. La cita será en el Yatch Club Puerto Madero a partir de las 10 de la mañana, en una jornada muy interesante en todo sentido. Estamos muy felices y esperamos que este evento del Productor para el Productor sea un éxito. Además, le decimos al PAS que se prepare para esta que es la edición #17, porque va a haber muchas sorpresas para los asistentes.

—Para cerrar, ¿cuáles son sus expectativas para este 2022 y qué mensaje le quieren dejar al PAS?

—Nicolás Saurit Román: Para este año, aspiro a que nos encontremos con un mercado más transparente, sólido y maduro. Y considero que eso es algo que depende de todos los actores. Tenemos que construirlo entre todos.

El mercado tiene aún deudas pendientes que deberíamos tratar de saldar en este 2022, como la atención a terceros, mayor transparencia y control. Si logramos avances en ese sentido, vamos a tener un mercado mucho mejor.

—Martín Caeiro: Considero que, en 2021, se dio una etapa de sinceramiento del mercado

BBVA
Seguros

¡Asegurá tus proyectos!

Seguro de Tecnología Portátil

bbvaseguros.com.ar

Asegurá **tu celular** y **equipos electrónicos portátiles**

Celular · **Cámara de fotos** · **Filmadora** · **Tablet** · **Auriculares** · **E-Books** · **Parlantes**

Aseguradora: BBVA Seguros Argentina S.A. CUIT 30-50006423-0 Av. Córdoba 111, Piso 22 (C1054AAA) - 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

MARTÍN CAEIRO
PROSECRETARIO DE AAPAS

"Las puertas de nuestra casa están abiertas, entre todos tenemos que trabajar día tras día en consolidar la figura del PAS en la sociedad, desde el lugar donde nos toque"

respecto de a qué modelo de negocio apunta cada compañía, y creo que, de cara a este 2022, las expectativas son buenas y tenemos que seguir trabajando para que el Productor encuentre en AAPAS un lugar para juntarse, aportar y crecer. Las puertas de la casa están abiertas para todos y tenemos que apostar todos juntos a consolidar la figura del Productor Asesor en nuestra sociedad. Este trabajo no se hace solo, sino en equipo.

—Sebastián Del Brutto: Para este año, espero que los PAS podamos trabajar fuertemente en nuestras carteras y en conjunto con las compañías para crecer de manera sostenida, brindándole cada vez más herramientas al Productor de Seguros para que lo pueda lograr.

La retención de clientes, al igual que la ampliación del negocio, es un punto muy importante a trabajar. Y le digo al PAS que confíe en que vamos a apostar fuertemente para hacer un mercado más transparente, solvente y sustentable.

A tal fin, creo que tiene que haber acuerdos. Hay que trabajar en equipo en dar la mejor experiencia al cliente, eligiendo a compañías sólidas, que apuesten al PAS y que den una buena respuesta al asegurado con coberturas adecuadas y los mejores servicios.

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

COLUMNA DE OPINIÓN

Las comisiones de trabajo, el “motor” de AAPAS

Por NICOLÁS SAURIT ROMÁN

Vicepresidente de AAPAS.
Coordinador de Comisiones
y Delegaciones

Históricamente, nos hemos destacado por nuestras comisiones de trabajo.

A lo largo del tiempo, no solo las mismas han profundizado su labor, sino que también se ampliaron en respuesta a las necesidades del Productor Asesor y del mercado de asegurador en general.

Tan importante fue y es su labor que, por citar un ejemplo, Comisión de Jóvenes no sólo fue pionera en nuestra industria, sino que formó y sigue formando las bases para los nuevos dirigentes.

En la actualidad, encontramos coordinadores altamente capacitados y comisiones que abarcan diferentes temáticas, alcanzando temas tan relevantes y en boga como son la Diversidad e Inclusión Laboral.

Hemos mejorado y puesto en el centro el servicio al Productor Asesor de Seguros con las comisiones de Defensa, Técnica-Jurídica y de Asociados.

Profundizamos acciones institucionales junto a brokers y organizadores en la Comisión de Sociedades, siendo un espacio muy representativo del sector.

Continuamos y mejoramos uno de nuestros pilares fundamentales en pos de la jerarquización del PAS por intermedio de nuestras comisiones de Formación Profesional y Capacitación.

Creamos la comisión de Innovación y Tecnología con el objetivo de colaborar con la modernización digital del Productor Asesor en todos sus aspectos.

Seguimos enriqueciéndonos por los aportes y experiencias basadas en nuestro enlace con el exterior de la Comisión Internacional.

Y la lista continúa… Es por todo lo mencionado que continuamos enfocados en seguir mejorando y haciendo más eficiente esta forma de trabajo en equipo.

Y desde ya, tenemos las puertas abiertas a quienes quieran sumarse a nuestras comisiones para aportar trabajo, ideas y propuestas. Están todos invitados a ser parte del verdadero “motor” de AAPAS.

“Continuamos enfocados en seguir mejorando y haciendo más eficiente esta forma de trabajo en equipo”

Con CLEAS en la póliza

¿Sabés cómo mejora la experiencia de tu cartera asegurada?

Si tu cliente tiene un siniestro y no es responsable,

con CLEAS se simplifica su reclamo.

- √ Siempre es atendido por su aseguradora
- √ La resolución entre compañías se resuelve de manera ágil y segura
- √ Reparamos su vehículo
- √ Lo mantenemos informado de todo el proceso

CLEAS es un servicio que está incluido en todas las pólizas, sin costo adicional.

Las aseguradoras líderes adherimos porque cuidamos al asegurado con compromiso y transparencia.

Allianz · iúnigo · La Segunda (LO PRIMERO SOS VOS) · MAPFRE · RUS (RIO URUGUAY SEGUROS)

SEGUROS RIVADAVIA · San Cristóbal SEGUROS · SANCOR SEGUROS · sura · ZURICH

CLEAS es un sistema de compensación de siniestros desarrollado por CESVI ARGENTINA

0800-800-CLEAS (25327) | www.cleas.com.ar

ROL CLAVE

Ejes de acción y mirada hacia el futuro: las comisiones de trabajo, en primera persona

Son el “corazón”, el “motor”, los “ministerios” de AAPAS. Cada uno las llama de manera diferente, pero todos coinciden en la relevancia de las mismas dentro de la Asociación.

Las comisiones de trabajo conforman una amplia estructura que es difícil de encontrar en otras cámaras sectoriales -tanto en el plano local como fronteras hacia afuera- y que resulta importante destacar.

Y desde ya, conocer su labor y el pensamiento de sus coordinadores, productores y productoras que lideran equipos de trabajo cuyos principales ejes responden a las necesidades de mercado y del PAS.

Coordinador

MARCELO GARASINI
59 AÑOS, 26 COMO PAS

COMISIÓN TÉCNICA Y JURÍDICA

SOBRE LA COMISIÓN

ORIGEN, OBJETIVOS Y FUNCIONAMIENTO

La comisión -entre otras funciones- analiza, debate y genera propuestas de cambios de coberturas asegurativas vigentes y sobre nuevas necesidades. AAPAS fue pionera en la publicación de los estados contables de las aseguradoras a principios de la década del 80 y el Consejo Directivo de aquella época creó la comisión para que lleve a cabo está función.

Hoy el foco está puesto en los efectos que la pandemia trajo consigo, cambios de hábitos, usos y costumbres, etc. Uno de ellos es el “boom” de las viviendas transitorias y alquileres temporarios, sobre todo en vacaciones, feriados y recesos. La comisión estudió esta problemática y emitió un dictamen que fue tomado por muchas aseguradoras, implementando una póliza más flexible y adaptable a esas nuevas necesidades de los consumidores.

EQUIPO DE TRABAJO

Es un equipo multidisciplinario donde más que integrantes son especialistas del mercado asegurador que nos acompañan. Gerentes Técnicos de compañías de seguros, peritos liquidadores, abogados y, principalmente, colegas Productores Asesores de Seguros socios de AAPAS que son especialistas en determinados ramos de la actividad y que aportan su conocimiento valioso al servicio de todos los colegas del mercado.

PRINCIPALES ACCIONES 2021 Y RESULTADOS

La comisión a nivel institucional asesora al presidente en los temas estratégicos que tiene delineado el Comité Ejecutivo de la Asociación. En esa inteligencia, hemos emitido dictámenes en muchos temas de incumbencia en la profesión, por ejemplo, estamos terminando un

proyecto de ordenanza municipal para todas las jurisdicciones del país respecto de implementación de seguros obligatorios de Responsabilidad Civil Construcción similares a los que se requieren en la habilitación de obras en CABA.

Hemos concluido que estamos ante dos tipos de terceros. Uno es el que vive en la Capital Federal, donde ante un siniestro en una obra vial o en una construcción determinada tiene el recurso por excelencia de reclamación que es una póliza con sumas aseguradas sustentables que actúa rápida y eficientemente en la indemnización del hecho dañoso. Y otro es el tercero damnificado de las provincias donde no se requieren seguros para el desarrollo de la construcción en general. Entre ambos hay un abismo.

PLAN ESTRATÉGICO 2022

En primer lugar, hicimos una ronda de consultas con colegas socios que se acercaron a la comisión durante el 2021 y les preguntamos cuáles eran sus principales preocupaciones para los próximos cinco años de la actividad. Y en resumen, obtuvimos estas respuestas que nos sirven como base de sustentación para desarrollar políticas activas en estos puntos:

- Preocupación en la atención de reclamos de terceros, considerando a este último como un actor importante del mercado asegurador, ya que es tercero circunstancialmente, pero que debe ser considerado como un asegurado con trato digno y diligente.
- Analizar los modelos de negocios actuales, migrando a una visión integral del riesgo.
- Estudiar la rentabilidad de las carteras que se ven amenazadas por el exceso de administración que le derivan las aseguradoras al Productor y a las organizaciones bajo el eufemismo de "mejorar la gestión y eficiencia de las tareas administrativas", sin las compensaciones económicas correspondientes.
- Generar espacios técnicos de innovación profesional que nos permita elevar el nivel de "conversación" que se produce entre los suscriptores de las aseguradoras y las necesidades específicas con soluciones asegurativas suficientes para los PAS y sus clientes.

"Estamos terminando un proyecto de ordenanza municipal para todas las jurisdicciones del país para implementar de seguros obligatorios de RC Construcción"

SOBRE AAPAS, EL PRODUCTOR Y EL MERCADO

SER PARTE DE AAPAS

Trabajé en muchas comisiones de trabajo desde que obtuve la matrícula, siempre considerando que estar relacionado con mis colegas era estratégico en un aprendizaje que nunca termina. Formé parte de Consejos Directivos, de Ejecutivos, y fui Presidente de AAPAS en el período el 2015-2018. Siempre participé y estaré participando de la Asociación desde el puesto que me otorguen mis colegas o simplemente como socio. Además, participar es una forma de devolverle a la profesión todo lo que la profesión me dio en estos más de 25 años de carrera.

FUTURO DEL PAS Y DEL MERCADO

Debemos estar técnicamente preparados y ser audaces en la oferta asegurativa. Lo más importante es el riesgo, y eso implica elevar el nivel de "conversación" en todo el mercado asegurador. Nos debe conmover la emisión de una póliza, debemos orquestar estrategias comerciales entre los clientes y las aseguradoras. La lista es infinita.

Es clave que tomemos conciencia sobre el concepto de "Brecha de Protección", ya que los países que duplicaron la participación del seguro en el PBI trabajaron sobre los bienes expuestos a riesgos vs. los efectivamente asegurados y conociendo estos ratios se aplicaron políticas de Estado entre el mercado asegurador y los gobiernos. Los políticos deben comprender de la importancia de la industria aseguradora en los países en desarrollo, como inversores institucionales y como restitución del trabajo ante la ocurrencia de un hecho dañoso. Vamos a trabajar por esto.

Coordinadora

MARCELA PAULA CURI
49 AÑOS, 25 COMO PAS

COMISIÓN DE DIVERSIDAD E INCLUSIÓN LABORAL

SOBRE LA COMISIÓN

ORIGEN, OBJETIVOS Y FUNCIONAMIENTO

Nuestro objetivo es promover una sociedad justa e inclusiva. De allí la motivación del origen de esta comisión, de las más recientes de AAPAS. Como Asociación, consideramos que era necesario un nuevo espacio para poder crecer tanto en políticas de género como en inclusión para personas con capacidades diferentes.

Así, desde su creación, la comisión se reúne una vez al mes para tratar los temas vistos y para organizar los trabajos del mes siguiente.

EQUIPO DE TRABAJO

- Ana Belén Leiva
- Matías Martínez Brown
- Gabriela Fridman
- Vaneza Maldonado
- Celina Selvas
- Marcela Paula Curi

PRINCIPALES ACCIONES 2021 Y RESULTADOS

Diversidad e Inclusión Laboral es una comisión nueva que comenzó en el año 2020, en plena pandemia. Durante el 2021, nos dedicamos al armado de las capacitaciones internas para todos los miembros y colaboradores de la Asociación, ya que consideramos que para llevar a cabo una buena acción lo mejor es primero comenzar desde adentro para luego seguir hacia afuera.

PLAN ESTRATÉGICO 2022

Seguiremos trabajando como lo hicimos en 2021, convocando a los PAS que quieran incorporarse al equipo de trabajo para desarrollar estas políticas. Lo cierto es que está todo por hacer, y consideramos que lo mejor es ir de a poco, con movimientos y capacidades certeras.

Los principales objetivos para este año pasan por terminar de capacitarnos para poder llamar a la acción en Políticas de Diversidad e Inclusión, en Género, LGTB y personas con capacidades diferentes.

SOBRE AAPAS, EL PRODUCTOR Y EL MERCADO

SER PARTE DE AAPAS

En un primer momento, me acerqué a AAPAS para estar informada sobre las novedades de nuestro mercado asegurador. Manejo mi propia empresa y es muy difícil con el día a día laboral que te ocupa poder saber qué sucede y estar actualizada.

Cuando llegué a colaborar me recibió Roberto Saba, en ese momento presidente de AAPAS, quien me invitó a participar de una reunión, y fue allí cuando descubrí realmente el trabajo y el profesionalismo con que se trataban los temas. Me sumé al equipo y propuse desarrollar la comisión de Diversidad e Inclusión Laboral. Como mujer -y además familiar de un hermano con capacidades diferentes- sentí que podía desde mi experiencia colaborar en el desarrollo de estos temas.

FUTURO DEL PAS Y DEL MERCADO

El Productor Asesor de Seguros debería profesionalizarse e informarse para marcar una diferencia notable con sus competidores y así estar mejor preparado ante el desarrollo y la competencia que se suscita debido al crecimiento tecnológico.

> “Comenzamos con capacitaciones internas para todos los miembros de AAPAS, ya que para llevar a cabo una buena acción lo mejor es comenzar desde adentro”

Crédito y Caución

Conservamos nuestra tradición.
Digitalizamos el servicio.

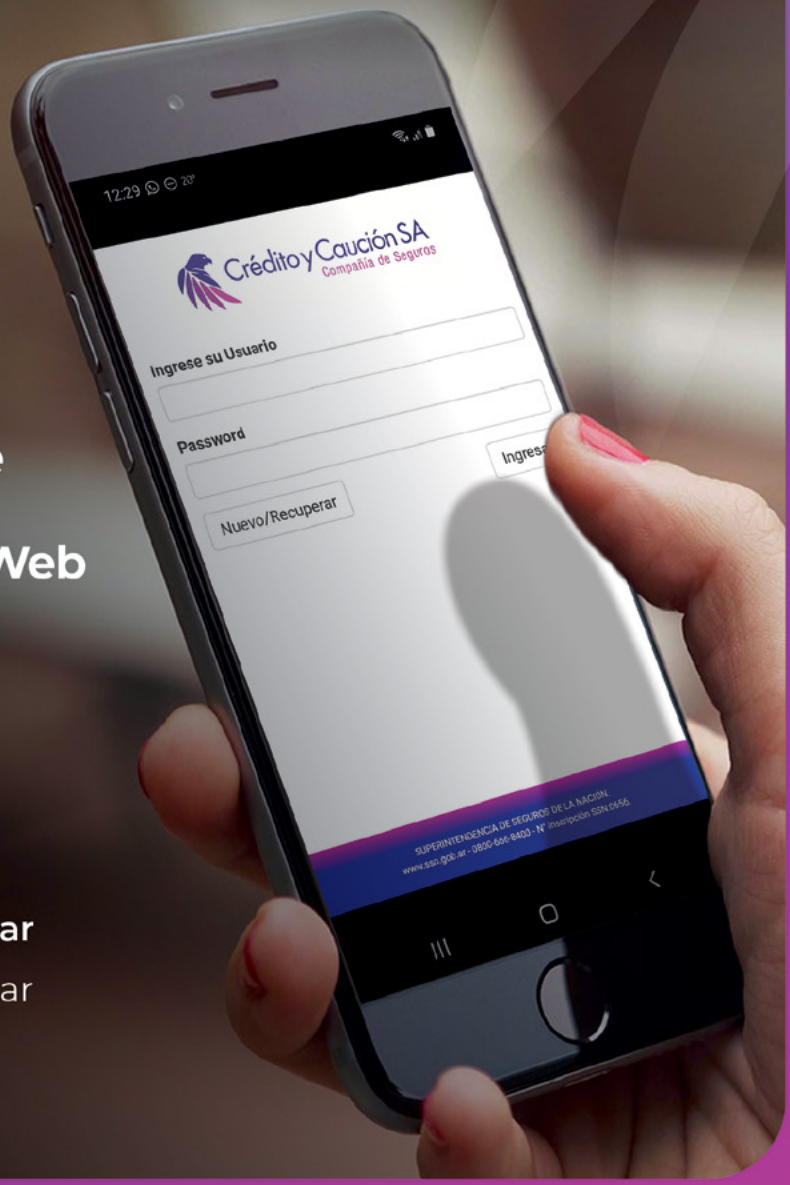
CyC Mobile

Póliza Digital

Verificación de Póliza

Operatoria 100% Online

CyC Online - Servicios Web



www.creditoycaucion.com.ar

info@creditoycaucion.com.ar

GARANTÍAS CONTRACTUALES | GARANTÍAS ADUANERAS | GARANTÍAS JUDICIALES | GARANTÍAS DE ALQUILER | GARANTÍAS DE ACTIVIDAD | GARANTÍAS EN EL EXTERIOR | IGJ

OSSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN www.argentina.gob.ar/ssn 0800-666-8400 Nº de inscripción SSN: 0656

Coordinadora

MARÍA ESTELA D'AMELIO
58 AÑOS, 17 COMO PAS

COMISIÓN DE DEFENSA DEL PAS

SOBRE LA COMISIÓN

ORIGEN, OBJETIVOS Y FUNCIONAMIENTO

Desde la misma, buscamos en primer lugar jerarquizar la profesión del Productor Asesor con el objetivo de que aquí encuentren el lugar ideal para debatir todas sus problemáticas. Y en segundo lugar, aportar las herramientas que hacen a la defensa de los derechos de los PAS y sus asegurados, brindando el asesoramiento legal en cada caso.

En síntesis, el espíritu fundamental de nuestra comisión es defender al PAS en todo lo referido a la actividad y a sus clientes, analizando el día a día de su labor y la del mercado asegurador en su conjunto.

EQUIPO DE TRABAJO

- Gabriela Bruzzese
- Verónica Colazzo
- Christian Charwath
- Cecilia Ibarra
- María Estela D'Amelio

PRINCIPALES ACCIONES 2021 Y RESULTADOS

En primer lugar, hemos trabajado asesorando legalmente en una cantidad significativa de casos relacionados a abusos en planes de ahorro y créditos bancarios. Para ello, elaboramos una estadística que nos permitió advertir la problemática que presenta el sector en este aspecto, no sólo en el momento previo de la contratación, sino durante la vigencia del contrato, agudizado esto en tiempos de pandemia, donde advertimos que los asegurados no contaban con el acceso al asesoramiento ni a las respuestas a sus inquietudes y problemas. En virtud de ello, logramos reunirnos con integrantes de la IGJ, a quienes pusimos en conocimiento de esta problemática, transmitiendo la necesidad de incorporar la figura del PAS en la Resolución 8/2015.

En 2021, la principal inquietud fue trabajar en el contrato de prenda para automotor, focalizándonos en lograr modificar el punto referido a "la elección de las cinco compañías", y fundamentalmente que se incorpore la posibilidad de elegir

"Hemos trabajado fuertemente asesorando legalmente en una cantidad significativa de casos relacionados a abusos en planes de ahorro y créditos bancarios"

libremente el asesor con el cual desean contratar ese seguro y así evitar el monopolio en un mismo oferente. Así, el objetivo es que el cliente pueda ejercer el derecho consagrado en el Código Civil y Comercial de la Nación y en las leyes de Defensa del Consumidor, introduciendo al PAS dentro de las opciones que prevé la citada resolución.

De hecho, esta comisión logró liberar varios casos que se presentaron, pudiendo los asegurados elegir hacerlo a través de su PAS de confianza.

Además, la comisión escucha, asesora y acompaña a los PAS en sus preocupaciones de las tareas diarias con sus clientes, proveedores e incluso con cuestiones de presentaciones administrativas en organismos públicos. Se asesoró durante el año a los PAS en intimaciones cursadas por SSN o ante otros organismos, colaboramos a diario con los Productores en las dificultades que puedan surgir de sus relaciones comerciales con las compañías de seguros, y atendimos innumerables consultas de los PAS referidas a la responsabilidad profesional por el ejercicio de su labor.

PLAN ESTRATÉGICO 2022

Seguiremos trabajando en los lineamientos y temas antes detallados. Nuestro foco estará en atender casos de Productores mediando con las aseguradoras, dar respuesta a 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, tomar las riendas de acciones por publicidad

Consultá con tu
PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

www.experta.com.ar

besingular

¿EL AUTO TE DEJÓ A GAMBA EN LA CALLE?

QUÉ TEMA, ¿NO? A menos que tengas un **SEGURO DE AUTOS** que te mande una grúa al toque.

EXPERTA SEGUROS | AUTOS

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

engañosa, y abusos en los seguros de vida por saldo deudor en tarjetas de crédito, entre otros.

SOBRE AAPAS, EL PRODUCTOR Y EL MERCADO

SER PARTE DE AAPAS

Pertenecer a AAPAS es estar entre pares, estar actualizado, contenido, ir por varios objetivos en común y tener mayor peso ante los "grandes" del mercado.

FUTURO DEL PAS Y DEL MERCADO

Debemos seguir capacitándonos, estar unidos, lograr alguna app que pueda convocar a más PAS y que sea accesible. También es importante hacer publicidad masiva, dejando en claro que contar con un PAS no implica un sobrecosto, todo lo contrario.

La pandemia nos puso a prueba, y puso a prueba al mercado en general. El rol del PAS fue trascendental en cuanto a la atención de los asegurados durante el aislamiento, cuando leíamos en redes sociales que muchos asegurados no obtenían respuesta de algunas aseguradoras que comercializan en directo. Los PAS atendieron 24x7 desde sus celulares a sus asegurados, acompañando no sólo ante los siniestros, sino ante los llamados de quienes estaban atravesando un momento muy difícil en cuanto a sus economías, y los PAS logramos mantener a muchos clientes que de otro modo hubieran rescindido sus pólizas si no hubiesen recibido asesoramiento a tiempo.

Sin dudas, en este último tiempo se aceleró el proceso hacia la era digital, favoreciendo en muchos aspectos el negocio y el día a día de todas las partes intervinientes, por lo que entendemos que el mercado debería apuntar a aprovechar al máximo las posibilidades que nos brinda la tecnología, sin dejar de reconocer que el rol del PAS es fundamental. El asesoramiento en la etapa previa, durante y de post venta de mano del Productor Asesor, es irreemplazable.

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

Coordinador

CHRISTIAN ELIA CASTRO
34 AÑOS, 10 COMO PAS

COMISIÓN DE INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

SOBRE LA COMISIÓN

ORIGEN, OBJETIVOS Y FUNCIONAMIENTO

El principal objetivo es promover la modernización integral del PAS para enfrentar la nueva "era digital". Por eso, decidimos crear un espacio de trabajo que -apalancado por la innovación y el aprovechamiento de las nuevas tecnologías- se puedan gestar iniciativas.

PRINCIPALES ACCIONES 2021 Y RESULTADOS

Trabajamos principalmente en un proyecto vinculado con un sistema de administración de carteras. Uno de los objetivos centrales de la comisión es democratizar el acceso a la tecnología porque sabemos que en muchos casos se vislumbra una dificultad de acceso a soluciones de estas características por parte de los Productores medianos a chicos.

Además, realizamos diversas presentaciones en la Mesa de Innovación de la SSN, entre ellas la creación del dominio ***seg.ar***. En este caso, la propuesta consiste en lograr que los PAS sean quienes puedan utilizar el dominio seg.ar a los fines de lograr un posicionamiento respecto de otros canales frente al consumidor, debido a que es sinónimo de confianza y transparencia.

A su vez, a raíz de la problemática a nivel global que atraviesan las industrias vinculadas con la exposición a riesgo de las empresas en materia de ciberseguridad producto de la aceleración y crecimiento de la digitalización, propusimos la creación de una mesa de trabajo que pueda establecer lineamientos generales basados en estándares internacionales.

PLAN ESTRATÉGICO 2022

Queremos avanzar en la misma línea y continuar avanzando con algunos de los proyectos que hemos presentado ante la SSN. Escuchar las necesidades de los Productores y trabajar en función de ello.

Seguiremos con nuestro plan de acción, elaborando proyectos, investigaciones e insights; ofreciendo y promoviendo capacitaciones, eventos, seminarios y conferencias de interés. Y desde ya, fomentando el cambio cultural e interactuando con otras entidades y asociaciones afines.

SOBRE AAPAS, EL PRODUCTOR Y EL MERCADO

SER PARTE DE AAPAS

Siempre me motivó el hecho de contribuir para el desarrollo de la profesión. Mi mensaje es continuar insistiendo en que estamos frente a un cambio de paradigma y los Productores debemos incorporar nuevas habilidades y conocimientos para enfrentar la nueva era y no perder competitividad. Es importante comprender por qué y para qué adaptamos tecnología al negocio. Debemos incorporar lo que se conoce como "mindset digital", que nos va a permitir evolucionar y pensar el negocio digital.

FUTURO DEL PAS Y DEL MERCADO

Hay una frase de Charles Darwin que dice*: "No es la especie más fuerte la que sobrevive, ni la más inteligente, sino la que mejor se adapta al cambio".*

Debemos evolucionar hacia un mercado más sustentable, con una población que administre mejor los recursos, en una industria más transparente, con menos fraudes y sin guerras tarifarias. En definitiva, hacia un mercado más profesional, con mayor asesoramiento y servicio de posventa.

"Buscamos democratizar el acceso a la tecnología porque sabemos de la dificultad de acceso a soluciones digitales por parte de PAS medianos a chicos"

Nº de inscripción en SSN 0335 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | www.argentina.gob.ar/ssn | Organismo de control | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Coordinador

JULIÁN NICCOLÓ
29 AÑOS, 10 COMO PAS

COMISIÓN DE JÓVENES

SOBRE LA COMISIÓN

ORIGEN, OBJETIVOS Y FUNCIONAMIENTO

La comisión se creó hace 10 años con el fin de ser la puerta de entrada de cientos de jóvenes que se sumaban a la actividad y también reunir a aquellos que transitaban los primeros años. Con el paso de los años y la preponderancia que fuimos tomando los jóvenes, tanto en la institución como también en el mercado, debido al avance tecnológico y el dinamismo del mercado, empezó a ser una comisión con una actividad más protagonista en el desarrollo de las habilidades necesarias para el nuevo mercado, apoyándose en las comisiones de trabajo de la Asociación y generando actividades en conjunto.

EQUIPO DE TRABAJO

Somos un grupo de jóvenes conformado por distintos Productores que trabajan hace varios años en la comisión, como así también nuevos PAS que constantemente se van sumando a este grupo de trabajo.

PRINCIPALES ACCIONES 2021 Y RESULTADOS

Durante el 2021 y luego de pasar un año de aislamiento, tuvimos que adaptar una comisión donde primaban los encuentros sociales, a la virtualidad. En esa migración, desarrollamos distintos encuentros y participaciones con reconocidos referentes del mercado. Fundamentalmente, se comenzó a entablar relaciones con distintas cámaras ajenas a nuestro sector, para lograr una sinergia y dar a conocer la actividad del Productor Asesor de Seguros en el mundo industrial.

Nuestro coordinador fue nombrado como miembro Fecoba Jóvenes, asistiendo a distintas reuniones de la Federación y, entre otras actividades, visitando PyMEs, haciendo hincapié en que cada una de ellas sea asesorada por un Productor Asesor de Seguros.

Trabajamos con los jóvenes de las diferentes APAS del país, para lograr el armado de la Mesa Nacional de Jóvenes, reuniéndonos en Expoestrategas, para delinear lo que será este 2022.

Habernos integrado a la Federación de Comercio e Industria, nos permite ser parte de la mesa industrial de la Ciudad de Buenos Aires, dar a conocer nuestros proyectos y -fundamentalmente- encontramos el apoyo en la lucha contra la competencia desleal contra los bancos.

PLAN ESTRATÉGICO 2022

Para este 2022, profundizaremos los objetivos planteados en Fecoba, ya que creemos que participar en una Federación tan importante hará que nuestra actividad siga siendo protagonista.

A su vez, trabajaremos para seguir integrando a todos los jóvenes que deseen participar en la comisión de trabajo, y articularemos a éstos para ayudar a aquellos Productores que se estén iniciando en la actividad.

Tendremos un rol socialmente más solidario, tratando de lograr una sociedad más justa, realizando actividades solidarias que ayuden a lograr la inclusión social. Seguiremos trabajando sobre los objetivos propuestos para integrar las distintas APAS de todo el país y formar una Mesa Nacional de Jóvenes donde podamos sugerir los cambios que precisamos para que nuestra actividad siga siendo sustentable con el paso de los años.

Asimismo, trabajaremos en conjunto con los jóvenes de las distintas áreas que formen nuestro sector, como liquidadores, abogados, contadores y empleados de compañías de seguros. Ya que intercambiando las ideas que cada uno tenga, nos va a nutrir de conocimientos que permitan seguir generando los cambios deseados.

Pero sobre todo, queremos que la Comisión de Jóvenes siga siendo el lugar donde se formen los nuevos directivos, como ha sucedido hasta ahora, y que tan orgullosos estamos de que nos toque estar ahora en este lugar.

> “Queremos que la Comisión de Jóvenes siga siendo el lugar donde se formen los nuevos directivos, como ha sucedido hasta ahora”

SOBRE AAPAS, EL PRODUCTOR Y EL MERCADO

SER PARTE DE AAPAS

Tener el honor de ser socio de una Asociación que trabaja para los asociados hace más de 60 años,

¿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

es la mayor motivación que uno puede tener. Conocer la calidad humana que conforma esta institución, es la fuente de energía que le permiten a uno poder aportar un granito de arena y seguir construyendo una Asociación plural, participativa y democrática.

A todos aquellos que aún no se han animado a sumarse, los invito a que se acerquen a cualquier comisión de trabajo, para conocer el trabajo que se realiza desde las mismas y ver el compromiso que tiene cada socio con su profesión. Eso contagiará a que cada vez seamos más los Productores Asesores de Seguros organizados por el crecimiento de nuestra profesión.

FUTURO DEL PAS Y DEL MERCADO

La pandemia demostró la importancia que tienen las personas en los negocios. Todos conocimos cuál es la importancia de un enfermero, un vacunador, un médico, lo importante que son los recolectores de basura, los choferes de colectivos, el personal que realiza delivery, etc. Las personas en esta pandemia, fueron las que ayudaron a las personas. Las vacunas fueron desarrolladas por personas y éstas son las que salvan la vida de las personas. Tenemos que seguir comunicándole a todos nuestros asegurados, y a cualquier persona con la que tengamos la suerte de hablar, que nosotros como profesionales vamos a seguir cuidando su patrimonio y protegiendo lo más valioso de sus vidas, como lo hicimos hasta ahora.

El mercado seguirá evolucionando cuando las compañías de seguros comiencen a comprender que el dinero que tienen que invertir no tiene que seguir siendo en el desarrollo de nuevos canales de comercialización, sino que tienen que volcar todo este capital en el desarrollo de productos, de tecnología y de soluciones para poder brindarle un servicio de calidad a los asegurados. Nuestro canal sigue mostrando que es el más capacitado para vender, contener y responder ante las necesidades de los clientes.

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

Coordinadores

ROBERTO SABA

CLARISA LUHNING

MARIANO DE LUCA

COMISIÓN DE SOCIEDADES

SOBRE LA COMISIÓN

ORIGEN, OBJETIVOS Y FUNCIONAMIENTO

La comisión se formó hace dos años con el propósito de fortalecer la estructura de AAPAS a través del apoyo de las Sociedades y de todos los PAS que la integran. Su actual funcionamiento es muy importante para promover la unidad del sector.

Trabajar en conjunto nos permite un mejor y más efectivo diálogo con las compañías aseguradoras, y también posibilita compartir desarrollos tecnológicos y acciones de comunicación conjuntas para destacar la importancia fundamental de la intermediación en el mercado asegurador.

EQUIPO DE TRABAJO

- Clarisa Luhning
- Roberto Saba
- Francisco Fariña
- Mariano De Luca

PRINCIPALES ACCIONES 2021 Y RESULTADOS

En el año 2021 consolidamos la participación de las Sociedades y realizamos reuniones con CEOs de compañías, cámaras y con Elena Jiménez de Andrade, presidente del Colegio de Mediadores de Seguros de Madrid. Tuvimos dos encuentros presenciales, uno en CESVI y otro al finalizar el año, en el Club Sirio Libanés. Estuvimos presente a su vez en el torneo de golf de AAPAS.

PLAN ESTRATÉGICO 2022

Para este 2022, queremos consolidar el trabajo en conjunto de las Sociedades y para hacerlo planteamos la creación de tres nuevas subcomisiones:

- Subcomisión de comunicación: para colaborar con la comisión de comunicación de AAPAS, con el armado de notas, publicaciones, comunicación interna y externa.
- Subcomisión de agenda: buscar temas de interés, confirmaciones de asistentes, etc.
- Subcomisión de capacitación: para llevar adelante colaboraciones con la capacitación a los empleados de las sociedades (nuevo plan a implementar) y desarrollar el plan de escuela en seguros para los empleados de los brokers asociados, de forma online con la plataforma que dispone AAPAS.

SOBRE AAPAS, EL PRODUCTOR Y EL MERCADO

SER PARTE DE AAPAS

Para todos los que queremos esta profesión, es importante ser parte de la Asociación y colaborar, ya que el trabajo en equipo siempre es enriquecedor.

FUTURO DEL PAS Y DEL MERCADO

La pandemia demostró que la relación y el contacto con tu PAS es muy importante. El Productor Asesor de Seguros siempre está. Nuestro desafío es que el cliente entienda que contratar una póliza no tiene mayores costos por tener intermediación. Por el contrario, podrá contar con una póliza que se ajuste mejor a sus necesidades a menor precio, y en caso de ocurrencia de un siniestro, tener a alguien de confianza que lo va a guiar.

Creemos que el mercado asegurador va a evolucionar hacia productos más personalizados e innovadores, con respuestas más ágiles y eficientes en siniestros y asistencias. La comercialización va a ser mixta entre plataformas autocotizadoras y asesoramiento personal, y los PAS vamos a trabajar juntos en organizaciones que nos den apoyo tecnológico y comunicacional para aunar esfuerzos y recursos.

"Nuestro propósito es fortalecer la estructura de AAPAS a través del apoyo de las Sociedades y de todos los PAS que la integran"

RECOMPENSA!

Programa de Beneficios

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

Escaneá el QR y conocé más

NetVos
Todo más simple, seguro.

GRUPO ASEGURADOR La segunda

LO PRIMERO SOS VOS

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Coordinador

IGNACIO SAMMARRA
33 AÑOS, 10 COMO PAS

COMISIÓN DE ASOCIADOS

SOBRE LA COMISIÓN

ORIGEN, OBJETIVOS Y FUNCIONAMIENTO

La comisión nace con el objetivo de acercar la Asociación a sus socios, tendiendo un puente entre la labor diaria de AAPAS y la necesidad de cada uno de sus asociados. Trabajamos para brindar nuevas soluciones a los pedidos de los Productores de Seguros y mantener una comunicación lo más fluida posible.

A su vez, trabajamos para sumar nuevos beneficios para nuestros asociados y promoviendo que cada vez más Productores se asocien.

EQUIPO DE TRABAJO

- Christian Charwath
- Fabián Lavieri
- Mariano Precas
- Ignacio Sammarra

PRINCIPALES ACCIONES 2021 Y RESULTADOS

La comisión tuvo como principal objetivo mantener y profundizar los canales de comunicación con sus socios, ya que la pandemia nos instó a cambiar la forma en la cual la Asociación escuchaba a sus socios. Es por eso que lanzamos un nuevo canal de comunicación vía WhatsApp que nos permite no sólo dar respuestas en menor tiempo y con mayor calidad, sino que también nos permite brindarle información relevante con inmediatez.

El segundo objetivo que se planteó fue sumar nuevos beneficios para sus socios, lo cual hemos logrado con el lanzamiento de AAPAS+ hace unas semanas, programa de beneficios que acerca a los productores más de 1.300 descuentos en distintos productos y servicios, asistencia al viajero gratuita para nuestros socios, acceso a cuentas bancarias gratuitas, la posibilidad de comercializar productos asistenciales exclusivos y una cobertura especial de RC Profesional.

Como consecuencia del trabajo realizado en los dos primeros objetivos, hemos alcanzado el tercer objetivo propuesto para este año que es el récord histórico de nuevos socios, incrementando en un 26% la cantidad de asociados en solamente un año.

PLAN ESTRATÉGICO 2022

Para este año apuntamos a profundizar las tareas en desarrollo, generando algunas encuestas para conocer más sobre las distintas necesidades de los asociados, sostener el desarrollo tecnológico para poder brindar una atención más personalizada, seguir sumando beneficios a AAPAS+ y, como consecuencia de esto, seguir sumando nuevos socios para cada día tener no sólo mayor representatividad, sino nuevas voces que potencien a la Asociación.

SOBRE AAPAS, EL PRODUCTOR Y EL MERCADO

SER PARTE DE AAPAS

En AAPAS encuentro el lugar por excelencia para no sólo defender nuestra profesión, sino potenciarla. Hay muchos temas sobre los que los Productores pensamos que deberían ser distintos, y AAPAS es el lugar para plantearlos y trabajar para resolverlos, ya que juntos, como Asociación, somos más fuertes.

FUTURO DEL PAS Y DEL MERCADO

Debemos tener ganas y rodearnos de gente que tenga ganas de transitar este camino. Hemos llegado hasta acá y posiblemente podamos transitar el camino que tengamos por delante, lo único que necesitamos para hacerlo es tener energía para ponernos a andar, y suele ser más fácil cuando lo haces acompañado por gente con la misma energía. Por eso es importante sumarse a AAPAS.

Creo que la pandemia fue una situación extrema, y desnudó algunas realidades. Esta nueva normalidad debería correr del centro el precio, y elegir mejor con quiénes queremos trabajar, sabiendo que "con un Productor de Seguros es más Seguro". Los PAS también debemos hacer esa elección y elegir a las aseguradoras que nos acompañan, así como también prepararnos para un nuevo escenario en el cual es muy importante que nos apoyemos en tecnología propia, para crecer y brindar un diferencial a nuestros clientes. También debemos continuar mejorando nuestra capacitación en diversos riesgos y diversificar los tipos de seguros que ofrecemos.

"Como consecuencia del trabajo realizado, hemos alcanzado el récord histórico de nuevos socios, incrementando en 26% la cantidad de asociados en sólo un año"

La compañía de siempre,
más cerca, más ágil.

Mercantil Andina

Incondicional. Siempre.

/ mercantilandina.com.ar

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

Coordinadora

ANA BELÉN LEYVA
40 AÑOS, 15 COMO PAS

COMISIÓN DE CAPACITACIÓN

SOBRE LA COMISIÓN

ORIGEN, OBJETIVOS Y FUNCIONAMIENTO

La comisión trabaja fuertemente desde 2018, pensando en brindar soluciones a las necesidades de los distintos tipos de PAS por fuera de las capacitaciones obligatorias (PCC), con el foco en jerarquizar la profesión a través de la capacitación. Es por ello que diseñamos un plan de trabajo para brindar capacitaciones a Productores y Productoras desde su "póliza cero", acompañándolos en toda su trayectoria profesional. Tanto desde el área técnica como en el desarrollo comercial, organizacional y las nuevas tecnologías.

EQUIPO DE TRABAJO

El equipo es dinámico. Actualmente, me encargo de organizar y coordinar los diferentes cursos optativos que tenemos en oferta. Y en cuanto al curso "Primeros PASos", cuyo objetivo es acompañar a los PAS cuando recién se matriculan, cuenta con un staff docente compuesto por:

- Gabriela Bruzzese
- Norma Bruzzese
- Jorge Menéndez
- Gustavo Fabiano

PRINCIPALES ACCIONES 2021 Y RESULTADOS

El 2021 ha sido un año de muchísimo trabajo. Durante el mismo, pensamos que cada curso debía brindarse con un enfoque integral para que realmente dotara a los colegas de herramientas útiles. Por lo tanto, cada tema técnico se desarrolló pensando en la suscripción del riesgo, la venta y los siniestros. Tuvimos cursos sobre integral de consorcio, caución, retiro individual y colectivo, WhatsApp business, entre otros. Junto a Fideseg se realizaron dos charlas muy importantes sobre administración y gestión de riesgos.

Por otro lado, implementamos charlas en vivo por Youtube con un gran interés de nuestra audiencia. Hablamos de rúbrica digital y defensa de los asegurados en la libre contratación de seguros, entre otros temas. También continuó el ciclo de entrevistas en vivo por nuestra cuenta de Instagram "Café con CEOs", en el cual conversamos con los referentes de las principales aseguradoras.

Y por supuesto, se realizaron varias ediciones del clásico "Primeros PASos", un curso intensivo que acompaña a PAS nóveles en todo lo que necesitan saber para comenzar su carrera laboral.

En síntesis, el resultado de estas acciones no es el que yo diga, sino lo que nos dijeron todos los asistentes: no sólo han recibido muy bien los cursos, sino que eso los llevó a querer pertenecer a AAPAS, a hacerse socios y, por supuesto, nos han agradecido por llevar cursos de calidad y sin costo. En definitiva, estamos agregando valor a la profesión.

PLAN ESTRATÉGICO 2022

El 2022 se plantea con la incertidumbre de poder volver a la presencialidad en nuestra querida sala del primer piso de AAPAS. De todos modos, sería interesante tener un "mix" de cursos virtuales y presenciales, aún ante la posibilidad de volver al aula.

Respecto a los objetivos, seguimos con la bandera de la jerarquización en alto y sabemos que, para ello, la capacitación es la columna vertebral. El desafío está en innovar en la oferta pensando siempre en las necesidades de nuestros colegas.

"Seguimos con la bandera de la jerarquización en alto y sabemos que, para ello, la capacitación es la columna vertebral: el desafío está en innovar en la oferta"

SOBRE AAPAS, EL PRODUCTOR Y EL MERCADO

SER PARTE DE AAPAS

Llegué a AAPAS de la mano de una gran persona y dirigente de la Asociación como Jorge Klein,

En Grupo Omint contás con **seguros de ART, vida, asistencia al viajero y planes de salud** para ofrecer a tus clientes.

- Plataforma online para cotizar nuestros productos.
- Web ágil para resolver todos los trámites.
- Atención personalizada para productores: 0800-555-0278.
- App para que los asegurados puedan consultar y seguir su tratamiento.

OMINT ART | OMINT SEGUROS | OMINT ASSISTANCE | 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.: N° 1336

quien me invitó a asociarme y desde aquel día siempre estuve en actividad en alguna comisión de trabajo. Siempre prestando un servicio en pos de la comunidad de PAS y la actividad. De a poco, fui encontrando mi lugar, y ya han pasado 12 años. Creo que la motivación está en una gran vocación de servicio y aportar mi granito de arena para mejorar y defender esta actividad tan noble, por nosotros y por quienes nos sucedan en próximas generaciones. A quienes quieran sumarse, les digo que las puertas están abiertas, que necesitamos más cabezas y manos que trabajen codo a codo con nosotros. También les digo que somos un gran equipo y que sería maravilloso contar con sus aportes. AAPAS se construye con la diversidad de ideas.

FUTURO DEL PAS Y DEL MERCADO

El diferencial a futuro pasará por seguir capacitándonos, es como se nutre cualquier profesión, poniendo el foco en el crecimiento del mercado y de la economía en general.

Debemos trabajar en la cultura aseguradora de la sociedad y sería interesante que todo el sector trabaje en conjunto con este objetivo. En definitiva, todos queremos un mercado más robusto que haga crecer su participación en el PBI cada año. ¡Es hora de trazar un plan para lograrlo!

SIMPLICIDAD
TRANSPARENCIA
EXCELENCIA
EN EL SERVICIO
CONFIANZA

Con vos en cada momento

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

Meridional SEGUROS

N° de inscripción SSN 0244 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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, aseguradores, 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 Garcia Sturzenegger y Sergio Muñoz Cords).

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

Coordinador

DANIEL GONZÁLEZ GIRARDI
54 AÑOS, 32 COMO PAS

COMISIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL

SOBRE LA COMISIÓN

ORIGEN, OBJETIVOS Y FUNCIONAMIENTO

El principal objetivo es preparar a los PAS para el futuro, mediante programas orientados a generar lo que denominados la "Re-Evolución Profesional y Tecnológica" y la "Transformación Empresarial" del Productor Asesor de Seguros. A tal fin, se creó el Centro de Altos Estudios del Seguro (CAES) de AAPAS.

EQUIPO DE TRABAJO

- Marcelo Garasini
- Christian Elia Castro
- Aníbal González Maques
- Daniel González Girardi

PRINCIPALES ACCIONES 2021 Y RESULTADOS

Hemos logrado la consolidación del CAES mediante las siguientes acciones:

- Lanzamiento de dos adiciones del Programa de Analista de Riesgos (ARPAS);
- Lanzamiento de la segunda edición del Programa de Analista de Negocios PAS;
- Incorporación de Alumnos de países vecinos;
- Lanzamiento del espacio ALUMNIS;
- Acuerdo con la Asociación de Gerentes de Riesgos de España (AGERS) para que los Alumnos y los Alumnis del CAES de AAPAS puedan acceder en forma virtual y sin cargo al Congreso Anual de AGERS.

Además, todos los programas de formación profesional y las charlas brindadas en el espacio ALUMNIS se desarrollaron con el cupo completo y con excelentes repercusiones y comentarios de los Alumnos.

Respecto del espacio ALUMNIS, destacamos que hemos logrado convocar a personalidades claves del mundo asegurador, logrando así cumplir con la premisa del espacio, la cual se basa en la idea de "seguir creciendo juntos".

PLAN ESTRATÉGICO 2022

Para este año, sumaremos una edición más del Programa de Analista de Negocios PAS, de forma tal de que se lancen dos programas en paralelo durante el 2022. Por otro lado, mantendremos las dos ediciones del Programa de Analista de Riesgos (ARPAS). Y apuntamos a seguir consolidando el espacio ALUMNIS y los vínculos internacionales.

SOBRE AAPAS, EL PRODUCTOR Y EL MERCADO

SER PARTE DE AAPAS

Nuestra filosofía es estar a la vanguardia en la innovación. Por este motivo es que convocamos a los colegas a que se sumen para aportar ideas y el empuje necesario que necesita una organización para llevar adelante acciones que propicien los cambios que nuestra actividad necesita.

FUTURO DEL PAS Y DEL MERCADO

El futuro del Productor Asesor pasa por su "Re-Evolución" y la transformación constante y consistente. En ese marco, como sector deberíamos evolucionar hacia un mercado "cliente-céntrico", para lo cual deberá utilizarse la tecnología y el conocimiento para entender qué es lo que quiere y necesita el asegurado.

"Este año sumaremos una edición más del Programa de Analista de Negocios PAS, mantendremos las dos ediciones del ARPAS y consolidaremos el espacio ALUMNIS"

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

Director General Académico

CHRISTIAN ZIELIÑSKI
46 AÑOS, 25 COMO PAS

DIRECCIÓN GENERAL ACADÉMICA

SOBRE EL ÁREA

ORIGEN, OBJETIVOS Y FUNCIONAMIENTO

Capacitación es el área neurálgica de la Institución, en cuanto al objetivo principal de jerarquizar a nuestros colegas. Con el ingreso de la nueva Comisión Directiva, se me brindó el honor de coordinar el área completa, tanto en cursos obligatorios, como no obligatorios y desarrollando el Centro de Altos Estudios del Seguro (CAES), nuestro producto premium.

EQUIPO DE TRABAJO

- **Ana Belén Leyva,** coordinadora Comisión de Capacitación *(en el área de cursos no obligatorios)*
- **Daniel González Girardi**, coordinador Comisión Formación Profesional *(CAES)*
- **Débora Caballero y Jazmín Tello** *(staff de administración)*

PRINCIPALES ACCIONES 2021 Y RESULTADOS

En 2021, se inscribieron en el curso de obtención de matrículas más de 1.300 aspirantes, y se dictaron PCC para más de 6.000 colegas en ambos cuatrimestres. Por otro lado, tuvimos más de 100 cursantes del Programa de Analista de Riesgos (ARPAS) del CAES y, siendo un curso mucho más reducido, en el Programa de Analista de Negocios PAS, las vacantes "volaron" rápidamente, cumpliendo los objetivos antes de lo proyectado.

PLAN ESTRATÉGICO 2022

En este año, seguramente multiplicaremos las vacantes porque hay mucha demanda en lo obligatorio. Estamos trabajando en un formato más ameno y flexible para el curso de aspirantes, siempre cumpliendo las exigencias que nos solicita la autoridad de control.

Por otro lado, estamos trabajando en posicionar al Centro de Altos Estudios del Seguro (CEAS) en el ámbito internacional, debido a la exigencia de vacantes en Latinoamérica, lo que nos llena de orgullo.

SOBRE AAPAS, EL PRODUCTOR Y EL MERCADO

SER PARTE DE AAPAS

La motivación principal es el compromiso que tengo asumido con la Comisión Directiva. No existe la palabra "relax", nos retroalimentamos con nuevos desafíos permanentemente. Ello hace que si bien divido mi tiempo en la Asociación y el broker del cual soy titular, la carga no sea pesada, porque cuento con un equipo de primera. El respaldo al asumir estos compromisos es muy importante, y lo tengo al 100%.

FUTURO DEL PAS Y DEL MERCADO

La pandemia aceleró los tiempos en cuanto a los caminos digitales. Debemos continuar aggiornándonos al cambio permanente. Ya nada será como antes en este sentido, y seguramente se acomodará la oferta y demanda en cuanto a lo digital.
El PAS debe acompañar ese camino.

A futuro, el mercado debe seguir invirtiendo en plataformas digitales, tanto las aseguradoras como los Productores. Y apostando a la utilización de programas que nos ayuden en la diaria, para interpretar los movimientos del Big Data.

> "Capacitación es el área neurálgica de la Institución, en cuanto al objetivo principal de jerarquizar a nuestros colegas"

AAPAS EN POCAS PALABRAS

"Entidad que defiende y representa los intereses de los PAS"

CHRISTIAN ELIA CASTRO

"Crecimiento, confianza, seguridad, colegas y amistades"

MARÍA ESTELA D'AMELIO

"Escucha, resuelve, defiende, prepara y eleva al Productor Asesor de Seguros"

MARCELO GARASINI

"Es la familia que uno necesita para crecer profesionalmente"

JULIÁN NICCOLÓ

"Una Asociación que te respalda"

MARCELA PAULA CURI

"Un espacio para canalizar las ideas y las acciones"

DANIEL GONZÁLEZ GIRARDI

"PAS trabajando en equipo"

SABA, LUHNING Y DE LUCA

"Trabajo, compromiso, pertenencia, solidaridad y aprendizaje"

ANA BELÉN LEYVA

"Siempre te van a ayudar"

IGNACIO SAMMARRA

"Compromiso, acción y orgullo profesional"

CHRISTIAN ZIELIÑSKI

DE ASE
DORES ARG

PRESIDENTE DE ADEAA

Por un mercado con primas suficientes, reservas consistentes y capital adecuado

SEGUROS conversó con Eduardo Felizia, designado en octubre pasado como presidente de la Asociación de Aseguradores Argentinos (ADEAA), para conocer su visión sobre el mercado asegurador actual y el que se viene, desde el nuevo cargo que le toca asumir. Nos comenta los objetivos que se ha trazado para esta etapa, haciendo un análisis sobre la situación institucional, política y económica argentina. Nos habla de los temas que les preocupan a las aseguradoras asociadas, destaca el vínculo activo que tiene la cámara con la SSN y la labor fundamental de los PAS en el asesoramiento de asegurados y asegurables. Responde sobre la autorización conferida a Mercado Libre para actuar como agente institorio y analiza el sector en términos de liquidez y solvencia.

¿Qué significa para vos haber asumido como presidente de una entidad como ADEAA?
—Es un honor, una responsabilidad y un desafío. ADEAA se fundó en tiempos donde aún persistían los efectos de la ola de concentración y extranjerización del mercado asegurador, y por ello tuvo como objetivo primordial la defensa del seguro nacional, privado, y competitivo. Hoy propugnamos un mercado diverso y sólido, basado en tres pilares: primas suficientes, reservas consistentes y, en tercer lugar, un capital adecuado a la actividad que efectivamente desarrolla esa aseguradora.

—¿Cómo definís ADEAA en pocas palabras?
—ADEAA es el reflejo de sus afiliadas, una entidad con fuerte compromiso con la actividad aseguradora argentina y altamente profesionalizada. Representa a empresas medianas y pequeñas, de capital privado nacional, con inserción en todo el país, que tienen la decisión de seguir invirtiendo en Argentina.

En ADEAA, cada empresa asociada tiene un valor único, y las decisiones son fruto del diálogo y del consenso. Aspiramos competir en un mercado diverso en igualdad de condiciones. Asimismo, nuestra asociación sostiene que los PAS son actores principalísimos de la industria aseguradora, por la imprescindible tarea de asesoramiento e intermediación que desarrollan.

“Los PAS son actores principalísimos de la industria aseguradora, por la imprescindible tarea de asesoramiento e intermediación que desarrollan”

ADEAA

- **Año de fundación:** 2003
- **Presidente previo:** Carlos Grandjean
- **Aseguradoras:** 30 asociadas
- **Conformación actual CD:**

Presidente
EDUARDO FELIZIA
(El Norte);
Vicepresidente 1°
CARLOS TANGHE
(La Equitativa);
Vicepresidente 2°
ENRIQUE ARBINI
(Albacaución);
Secretario
ALEJANDRO SULTANI
(El Progreso);
Tesorera
VERÓNICA MARINARO
(La Perseverancia).

—¿Qué objetivos te has trazado, a qué le darán continuidad y en qué cosas se verá tu sello propio?

—El objetivo macro es que ADEAA consolide el peso específico que ha adquirido en el mercado. Continuaremos afianzando los vínculos con las otras cámaras empresariales, con las de Productores Asesores de Seguros, y con los poderes públicos. Reforzaremos vínculos con la SSN y el Poder Ejecutivo, y mejoraremos aquellos con el Poder Legislativo. Asimismo, retomaremos actividades con el Poder Judicial, que debieron quedar relegadas por la pandemia.

Quienes me precedieron en el cargo son referentes del mercado, con trayectorias impecables en lo personal y profesional, habiendo realizado gestiones de altísimo nivel. Intentaré continuar esa senda.

Soy un hombre del interior, creo y quiero a la Argentina profunda, la que cuenta con valores y ética ciudadana, y que aspira al progreso y al desarrollo. Sólo sé trabajar en equipo, y es lo que hacemos en ADEAA.

—¿En qué contexto te toca asumir respecto al momento tan delicado por el que atraviesa el mercado asegurador en particular y el país/mundo en general?

—La situación institucional, política y económica es extremadamente compleja. Argentina comienza a transitar un camino democrático más afianzado luego de las elecciones legislativas. En lo económico, los desajustes de las variables, la altísima inflación, el gasto público desmesurado, las normas laborales y fiscales, la falta de acuerdo con el FMI, etc., anticipan un escenario muy difícil, con pocos incentivos para las imprescindibles inversiones que el país necesita. Un fantástico país con inmensos recursos naturales y personales que todavía no ha encontrado un rumbo de desarrollo y crecimiento. No obstante ello, el mercado asegurador mantiene niveles razonables de solvencia y liquidez, y sólidos indicadores de gestión y patrimoniales.

—¿Cuáles son los temas que más preocupan a las aseguradoras asociadas, comunes a la mayoría, y qué están haciendo buscando su solución?

—Uno de los más acuciantes problemas - que está en nuestras manos solucionar - y que nos afecta a todos es el tarifario. Debemos ponerle punto final a la irracional guerra de tarifas, para centrarnos en el servicio.

Otra cuestión que se debe abordar son las buenas prácticas aseguradoras, siendo necesario arribar a consensos básicos. No menos importante es lo relativo a la cuestión fiscal. Debemos insistir ante los poderes públicos en la necesidad de disminuir la carga y lograr equiparación impositiva.

—¿Cómo es el vínculo con la SSN, qué pedidos han elevado desde ADEAA y qué devolución han tenido?

—Nuestra relación con el organismo de contralor y con la Superintendenta de Seguros es excelente.

"Soy un hombre del interior, creo y quiero a la Argentina profunda, la que cuenta con valores y ética ciudadana, que aspira al progreso y al desarrollo, y que trabaja en equipo"

RUS®
RIO URUGUAY SEGUROS

Hacia la digitalización junto a los PAS

Anunciado en nuestro 60 aniversario, hoy operamos en forma virtual.

Portales de autogestión para asegurados y PAS

Billetera virtual

AVRIL Atención virtual

Unidades de atención digital

RUS® DIGITAL

Nº de inscripción SSN 0360

Atención al asegurado 0800-666-8400

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

BIO
- **Nombre:** Eduardo J. Felizia
- **Edad**: 63 años
- **Cargo:** Presidente de ADEAA
- **Estudios:** Abogado (UNC)
- **Otras funciones:** Director de El Norte Seguros
- **Trayectoria en seguros:** 40 años
- **Hincha de:** San Lorenzo ("y un poquito de Talleres")
- **Deportes:** Esquí, bici, yoga y gimnasio
- **Composición familiar:** su mujer Silvana, cuatro hijos y cuatro nietas

ADEAA participa activamente en todas las mesas de trabajo, y sus profesionales aportan la perspectiva de sus asociadas. En cada conversación e intercambio de ideas con la SSN hemos notado predisposición a una escucha atenta y permeable a las diferentes posiciones, y coincidimos en un aspecto fundamental como es la búsqueda inclaudicable de resultados técnicos positivos.

—El PAS ha revalidado su rol en la pandemia, pero ahora comienza una nueva película. ¿Cómo imaginan al Productor a futuro y qué debe hacer para mantener e incluso mejorar s u posicionamiento?

—ADEAA agrupa a aseguradoras "de Productores". En alguna medida la situación de solvencia y liquidez razonable del mercado se debe a que han sido los PAS quienes redoblaron sus esfuerzos para mantener los niveles de producción, y la fidelidad de los asegurados. Han demostrado estar a la altura de las exigencias. La principalísima labor de los PAS es el asesoramiento de asegurados y asegurables.

"Debemos ponerle punto final a la irracional guerra de tarifas y centrarnos en el servicio"

—Mercado Libre: ¿cuál es la mirada de ADEAA sobre su llegada al mercado tras la autorización por parte de la SSN como agente institorio?

—El tema es delicado, sensible y complejo. Responde a la visión estratégica y organizativa de la industria. No tengo certeza sobre los beneficios de la incorporación a la actividad aseguradora de Mercado Libre. Creo que la comercialización de los contratos de seguros requiere del asesoramiento directo, real y efectivo de los PAS. Por ello soy cauto al momento de opinar sobre esta cuestión.

—¿Cómo se encuentra a su juicio el mercado en términos de liquidez y solvencia, dos aspectos claves del negocio asegurador?

—La liquidez y la solvencia son razonables. No auguro un problema de solvencia del mercado, más allá de algún caso puntual. Puede que exista algún deterioro de la liquidez de las aseguradoras por la compleja cuestión tarifaria, inflación, pasivos judiciales, etc. Dependemos en buena medida de la evolución y comportamientos de la economía nacional.

—Finalmente, ¿qué mercado de seguros vislumbran para el 2022 y con qué Argentina nos encontraremos en este año?

—Será difícil. Argentina debe realizar cambios estructurales que apoyen la actividad privada, único motor de la economía. Nuestros gobernantes deben propiciar y alentar inversiones y desarrollos para colocar a nuestro país en la senda del progreso.

Junto a vos,
dedicados a brindar el mejor servicio.

SEGUROS RIVADAVIA

Descargá nuestra aplicación.

0810 999 3200

www.segurosrivadavia.com

Nº de inscripción en SSN 0222

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

DIRECTOR DE MASTER BROKER

El PAS y la tecnología, el “blend” para afianzar el negocio asegurador

Gonzalo Castellanos, Director de Master Broker, habló de los temas más importantes del mercado junto a *SEGUROS*. El ejecutivo dio a conocer su mirada sobre la nueva realidad que le toca transitar a todos los sectores, en especial al asegurador. Destaca el rol fundamental del Productor Asesor de Seguros en la pandemia y cómo se puede potenciar con la tecnología. Desde el broker se están adaptando a las nuevas plataformas digitales y han incorporado un esquema de teletrabajo para colaborar de forma remota sin perder el contacto cercano. A su vez, hablamos sobre los aspectos que más preocupan y los planes de la empresa para este 2022.

¿Qué enseñanzas nos está dejando esta pandemia, en particular respecto al rol del PAS en el mercado asegurador?

—La pandemia nos confirma la necesidad del uso de la tecnología para todos los procesos operativos y para estar conectados con los clientes. Nos obligó a terminar de implementar el teletrabajo full-time y respecto al rol del Productor Asesor en el mercado, entendemos que mostró la fortaleza de estar cerca de los clientes prácticamente 24x7 en un contexto de incertidumbre, donde comunicarse por un canal personalizado fue lo más importante.

—¿Cómo ha cambiado Master Broker de la pre-pandemia a la actualidad, a fin de adaptarse a una nueva realidad y sobre todo pensando a futuro?

—El cambio fundamental respecto a la pre-pandemia, fue fortalecer el teletrabajo. Buscamos un esquema dual donde no perdamos el contacto cercano con nuestros equipos y, al mismo tiempo, se pueda operar a distancia sin ningún inconveniente. Nuestra visión ya estaba enfocada en la tecnología, tanto para procesos como para contacto con nuestros clientes, por lo que nos encuentra, dentro de la misma visión, adaptándonos a las nuevas plataformas disponibles.

—¿Cómo ven actualmente al mercado asegurador, en este contexto inédito? Aspectos positivos y negativos…

—El mercado de seguros en este contexto "no tan normal" se mantuvo siempre muy activo. Con un gran esfuerzo se está logrando mantener el rol de resguardar las economías individuales y con ello las del conjunto, disminuyendo así las posibilidades de pérdidas irrecuperables en momentos económicos malos como este. A pesar de los múltiples inconvenientes, los Productores Asesores supieron acercarse a sus clientes para seguir manteniendo el vínculo y lograr que sigan creyendo y apostando al seguro.

En estos momentos de crisis se vuelve a las raíces y pudimos ver con claridad que, nuevamente, la mejor forma de estar asegurado es por intermedio de un asesor. Los clientes vuelven a elegir al PAS como mejor canal de ventas y la mayoría de las aseguradoras están valorando, apoyando y volcando sus esfuerzos hacia los organizadores para darles el soporte que los Productores necesitan para defender sus carteras y eso está dando muy buen resultado.

Está claro que el cliente elige contratar por intermedio de su asesor y está claro también que debemos brindarles a los PAS las mejores herramientas y condiciones para que llegue a sus asegurados con las mejores ofertas.

"Con la pandemia fortalecimos el teletrabajo, bajo un esquema dual donde no perdimos el contacto cercano con nuestros equipos, operando a distancia sin ningún inconveniente"

—¿Dónde está puesto el foco hoy de Master Broker, tanto de cara al PAS como a los cada vez más exigentes asegurados?

—A los PAS, llegar con una mayor diversidad de productos y compañías para ofrecer a sus asegurados, acompañado de herramientas tecnológicas, capacitación y acompañamiento en los negocios complejos donde su rol es fundamental. A los asegurados, brindar respuestas ágiles, una amplia oferta de productos y atención personalizada complementada con tecnología.

—¿Qué rol juega hoy la tecnología en el negocio y dónde están poniendo el foco en materia de transformación digital?

—Sin ningún lugar a dudas, ocupa un lugar muy importante. La tecnología nos permite aliviar nuestra cantidad de tareas diarias, responder más rápido, estar al alcance de un mensaje instantáneo y poder resolver situaciones en todo momento y lugar. Estamos convencidos que el próximo paso hacia la transformación digital es poner al alcance del asegurado herramientas como nuestra App, que cada día podrá dar más servicios y soluciones.

—Como parte de la Comisión de Sociedades de AAPAS ¿Qué temas son los que les preocupan a los broker, ocupan su agenda e intentan trabajar en conjunto?

—Tener un plan estratégico a largo plazo, reglas de juego claras y lograr una mayor conciencia aseguradora, promoviendo la actividad del Productor Asesor de Seguros como el único canal válido para la intermediación de contratos de seguros.

—¿Cuál es a su juicio la principal amenaza futura del PAS? ¿Los bancos, las insurtech, Mercado Libre u otros?

BIO

- **Nombre:** Gonzalo Castellanos
- **Cargo:** Director de Master Broker
- **Edad:** 55 años
- **Trayectoria en seguros:** 38 años
- **Trayectoria en Master Broker:** 9 años

EN NÚMEROS...

"En estos momentos de crisis se vuelve a las raíces y pudimos ver con claridad que, nuevamente, la mejor forma de estar asegurado es por intermedio de un asesor"

—Hace tiempo que los bancos y las insurtech han incursionado en el mercado con buen desempeño en la venta de seguros masivos o commodities, pero la adquisición de ellos sigue siendo muy costosa y con bajo nivel de servicio al cliente. En lo que respecta a seguros a medida o "tailor made", no vemos ninguna amenaza, ya que el rol del Productor Asesor es irremplazable.

—¿Qué planes tienen desde Master Broker para el 2022 y con qué contexto económico creen que nos encontraremos?

—Reforzar las alianzas con todos los socios que, con sus acciones, demuestran la valoración del canal del PAS por sobre cualquier otro. Poner foco en los Productores que comparten la visión de ser la mejor propuesta integral para su cliente. Seguir adaptando nuestros procesos a la mejor tecnología que existe, dándole a la digitalización todo el lugar posible. Lograr afianzar esta nueva forma de vincularnos y relacionarnos con nuestra comunidad -socios, directores, empleados, proveedores, etc.-, aprendiendo a escucharnos nuevamente y así responder a las necesidades con el objetivo que esto nos dé la posibilidad de ser todos mejores personas en este contexto "más normalizado"… del cual sin dudas seguimos aprendiendo día a día.

Lo que tu cliente busca, lo que vos necesitás.

En Grupo San Cristóbal nos une el propósito de hacer que nuestros clientes estén seguros, cuidando su patrimonio y su bienestar.

Por eso estamos siempre pensando en productos que brinden soluciones integrales y se complementen, ofreciéndote a vos las mejores herramientas para crecer y avanzar.

Nos une el compromiso con el cliente.

San Cristóbal SEGUROS

ASOCIART
ASEGURADORA DE RIESGOS DEL TRABAJO

San Cristóbal RETIRO

GRUPO SAN CRISTÓBAL

Nos une el compromiso.
www.gruposancristobal.com.ar

Nº de inscripción en SSN
0192 - 0620 - 0442

Atención al asegurado
0800-666-8400

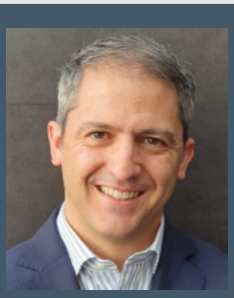
Organismo de control
www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Novedades

MAPFRE ARGENTINA

Designaron nuevo CEO para Argentina



Se trata de Jorge Cruz Aguado, quien reemplaza en el cargo a Salvador Rueda Ruiz, el cual tras 9 años en esa función, se jubiló y retomó a su España natal. Cruz Aguado también es español, formado en Ciencias Actuariales y Financieras, forma parte de MAPFRE desde el 2006, año en que ingresó en Fundación MAPFRE Estudios y, previo a este desembarco, se estaba desempeñando como director de Administración y Finanzas y miembro del Comité de Dirección de MAPFRE Colombia.

MERCANTIL ANDINA

Suma beneficios de asistencia en el hogar

Mercantil Andina puso en marcha servicios adicionales para acompañar a sus asegurados en cada momento que lo necesiten, simplificando sus gestiones y mejorando su calidad de vida. A los servicios clásicos de asistencia y mantenimiento de las coberturas de hogar, la aseguradora incorporó la asistencia telefónica nutricional, psicológica y contable, incluyendo hasta tres eventos por año para cada servicio.

AOSS Y AMPASS

Renovación de autoridades

La Asociación de Organizadores de Sancor Seguros (AOSS) y la Asociación Mutual de Productores Asesores de Sancor Seguros (AMPASS) celebraron sus Asambleas Anuales Ordinarias, donde renovaron autoridades para el ejercicio 2021-2022. Lucas Montini y Marcelo Ghione fueron electos presidentes de AOSS y AMPASS, respectivamente.

EXPERTA SEGUROS

Nueva Brand Manager en Seguros

Experta Seguros incorporó a Mariana Navas como Brand Manager de Seguros. Tendrá como desafío diseñar y gestionar el plan de marketing de Seguros y ART, incrementar el desarrollo y fidelización de los socios estratégicos potenciando su evolución, y acompañar el plan de regionalización de la compañía.

LA PERSEVERANCIA SEGUROS

Nueva cobertura de “Reintegro Gastos Sepelios”

Esta nueva cobertura es independiente de las demás coberturas previstas en la póliza de Accidentes Personales y se abonará a la persona que acredite fehacientemente el pago del servicio de Sepelio hasta la suma asegurada, con un máximo de 5,5 veces el Salario Mínimo Vital y Móvil vigente.

ORBIS SEGUROS

Presentó su nuevo seguro de bicicletas

El uso de la bicicleta creció mucho en los últimos tiempos, no solo porque ayuda a mejorar la salud física y emocional, sino porque se transformó en un gran medio de transporte. Es por eso que desde Orbis Seguros, lanzaron un nuevo producto para que "puedas disfrutar del camino".

GRUPO SAN CRISTÓBAL

Presenta su nuevo Chief Product Officer

Grupo San Cristóbal anunció el nombramiento de Guillermo Capitanelli como nuevo Chief Product Officer, con el propósito de liderar el diseño de productos y herramientas que habiliten el despliegue de las propuestas de valor del Grupo, ofreciendo experiencias de calidad, apoyadas en la tecnología y la innovación para potenciar el crecimiento de la compañía.

GRUPO GAMAN

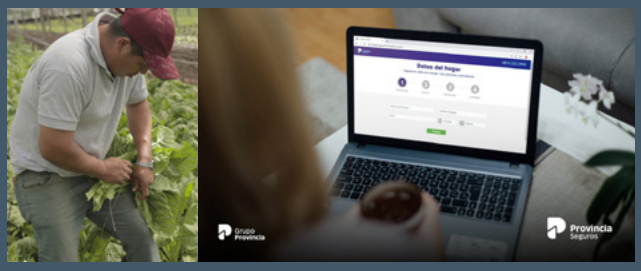
Compran broker de reaseguros en Estados Unidos

Grupo Gaman anunció la compra del 80% del paquete accionario de America Premium Re, broker de reaseguros con sede en Miami, Estados Unidos. Esta adquisición se suma a las más recientes incorporaciones de dos importantes jugadores locales: Asset Broker y EHS Prevención de Riesgos.

PROVINCIA SEGUROS

Lanzan Microseguros y cotizador online para Hogar

Provincia Seguros y Provincia Vida lanzaron Microseguros, un producto pensado exclusivamente para brindar respaldo a personas y pequeños emprendimientos que hoy no cuentan con cobertura. Por otro lado, Provincia Seguros presentó un cotizador online para seguros de hogar. Esta posibilidad de cotización se suma a las opciones ya existentes de auto, moto y pantalla de celular, que se encuentran disponibles en la web de la aseguradora.



PREVINCA SEGUROS

Promueve "All Travel", un producto innovador

Está diseñado "para asegurar tu tranquilidad económica y tu familia ante un inconveniente de salud mientras estás de viaje en el exterior o en el país". Cuenta con asistencia al viajero, y además "te protege de los riesgos a los que expones tu vida diariamente".

Novedades

ASEGURADORES DE CAUCIONES

Lanza plataforma de capacitaciones para PAS

Aseguradores de Cauciones presentó una plataforma de capacitación online pensada para Productores de Seguros: Cauciones Escuela, una propuesta para que tanto los PAS como sus equipos se capaciten en seguros de caución sumando más conocimientos o una nueva rama a su oferta de productos.

CARUSO SEGUROS

Nuevo Gerente General

El 6 de diciembre/2021, Santiago Scally se incorporó a la compañía para dirigir el Comité Ejecutivo. Es Contador Público con una amplia experiencia en la industria y apunta a la innovación y perfeccionamiento de los procesos tanto internos como externos de Caruso Seguros.

ASOCIART ART

Nueva web y centro de capacitación online

Asociart ART presentó su nuevo sitio web con un diseño moderno y funcional, que segmenta los contenidos de acuerdo a los intereses de cada usuario y permite acceder a un nuevo centro de capacitación online. A través de la misma, los clientes pueden acceder a contenidos de higiene y seguridad, la cartilla de prestadores, consultar los procedimientos de gestión, descargar formularios de uso habitual, ingresar a la plataforma Asociart Online, entre otros.

ZURICH

Lanza la app de bienestar LiveWell

Zurich presentó LiveWell, una aplicación de bienestar integral diseñada para acompañar a sus clientes de Seguros de Vida, con contenidos vinculados al cuidado y la salud de las personas. Esta app busca brindar un beneficio extra a sus clientes para acompañarlos a que tomen decisiones vinculadas a un estilo de vida positivo y saludable.

HDI SEGUROS

Renueva sus oficinas centrales

En un año desafiante a causa de la pandemia por el Covid-19, HDI Seguros llevó a cabo una importante remodelación de sus oficinas ubicadas en el centro porteño. Con espacios más amplios, abiertos y flexibles, la compañía renovó su imagen con el fin de brindar mayor confort a sus empleados.

GRUPO GALENO

Inauguró sucursal en Luján

Continuando su plan de inversión en la Argentina, Grupo Galeno anunció la apertura de una nueva sucursal en la localidad de Luján, Provincia de Buenos Aires. En la misma, ubicada en Av. España 825, se ofrecerán servicios y asesoramiento de todos los productos del Grupo Galeno: Galeno Seguros, Galeno ART, Galeno Planes de Salud y Servicios financieros.

ALLIANZ

"Allianz con vos", programa de beneficios para asegurados

La iniciativa de fidelización de Allianz Argentina ofrece un valor adicional, acercando a los asegurados descuentos tangibles que le permitirán ahorrar en su vida cotidiana. Los clientes de la aseguradora podrán sumarse al programa ingresando a la web Mi Allianz o desde la App Mobile Asegurados.

LIBRA SEGUROS

Presenta cobertura de AP: Viajero Protegido

Libra Seguros presentó Viajero Protegido en alianza con Universal Assistance. Es una modalidad de seguro de AP que le suma el gran diferencial de viajar protegido con todos los beneficios de una tradicional asistencia al viajero, es decir, no solo está protegido ante cualquier eventualidad, sino que además indemniza ante un Accidente Personal.

BBVA

Refuerza su compromiso en Tucumán con nueva sucursal

BBVA reabrió la sucursal Barrio Norte, ubicada en San Miguel de Tucumán, reforzando su compromiso con la provincia. El nuevo espacio, que se suma a las sucursales de Yerba Buena y Tucumán Centro, ofrecerá a los clientes una experiencia única, ágil y simple, permitiendo una mayor autogestión y más flexibilidad de sus operaciones.

ATM SEGUROS

Nuevas coberturas para bicis y monopatines eléctricos

La compañía multirramo de alcance nacional y número uno en venta de pólizas de motos en el país, continúa con su política de crecimiento y anunció el lanzamiento de sus nuevas coberturas para bicicletas y monopatines eléctricos, dos medios de transporte en pleno auge.

NATIVA SEGUROS

Seguro para bicis con cobertura de Robo, Incendio y RC

La nueva cobertura abarca una amplia gama de rodados y modelos, incorporando segmentos para uso particular, ruteras, BMX, mountain bike o de paseo y recreativo, sin límite de antigüedad. Además, los ciclistas podrán optar por planes predefinidos como así también a medida según las expectativas del cliente.

MERCADO ASEGURADOR

Estas son las tendencias y principales predicciones para el seguro en 2022

Con la llegada de cada nuevo año, llega el momento de trazar los lineamientos para lo que viene, y el mercado asegurador no es la excepción. Son cada vez más las consultoras y *think-tanks* que monitorean tendencias para indagar el escenario que se avecina, plagado por las incertidumbres propias de un contexto sanitario que no permite demasiada previsibilidad.

En esta nota, les traemos lo mejor de cuatro estudios que presentan sus predicciones en materia tecnológica y comercial para el negocio asegurador. Un 2022 en el cual se espera que las aseguradoras se centren en fortalecer sus marcas y los vínculos con los clientes. Por eso, las tendencias tech estarán orientadas a mejorar la experiencia del cliente, innovar para generar valor y hacer más eficiente el vínculo comercial con los Productores de Seguros.

El concepto de "Open Insurance" ganará más relieve y se seguirá exprimiendo la cultura de los datos, el "petróleo" del siglo XXI. Desde ya, se presentarán algunos desafíos en cuanto a la rentabilidad y el crecimiento del negocio, máxime en este contexto de retracción económica que complejizó el Covid-19.

Por ello, la eficacia con la que las aseguradoras gestionan sus inversiones y tecnologías emergen-

EJES CENTRALES DE CADA ESTUDIO

CLYDE & CO 〉85

- Enfoque en el cliente
- Innovación de soluciones
- Relaciones efectivas con los PAS

SOMOS ADD 〉86

- Techlibrium
- Open Insurance
- Ciberataques
- Inteligencia Artificial
- Diversidad e inclusión
- Omnicanal frente al multicanal
- Open Health
- Sandbox regulatorio

PWC 〉88

- Crecimiento sin sacrificar rentabilidad
- Impacto del cambio climático en ciertos perfiles de riesgo
- Necesidades de distribución omnicanal
- Clientes esperan productos personalizados

DELOITTE 〉90

- Gestión de las inversiones y tecnologías emergentes
- Nueva normalidad del formato laboral
- Equilibrio entre tecnología y tareas humanas
- Soluciones integrales para problemas sociales

tes serán aspectos claves que definirán a ganadores y perdedores de esta nueva etapa.

A continuación, un repaso por lo mejor de cada estudio internacional.

TENDENCIAS QUE DARÁN QUE HABLAR

Según Clyde & Co, bufete de abogados global especializado en el sector de seguros, hay tres tendencias muy marcadas que se vienen en el mercado asegurador. Ellas son, el enfoque en el cliente, la innovación de soluciones y las relaciones efectivas con los PAS.

1 Enfoque en el cliente

Para enfocarse en los clientes, las pólizas de seguros pasarán por una revisión lingüística y de formato, con el objetivo de que proporcionen una mayor claridad sobre el alcance de la cobertura y sean lo más simples posibles. Basta de letra chica, de lenguaje solo apto para especialistas.

Según el estudio, las compañías también deben centrarse en el diseño de coberturas y servicios para garantizar la entrega de productos centrados en el cliente y tener un enfoque modular mediante el cual las pólizas individuales pueden cubrir más de una línea de seguro y los clientes pueden seleccionar las coberturas que requieren.

2 Innovación de soluciones

Las aseguradoras deben responder a la pandemia con soluciones innovadoras. Una de ellas podría proporcionar una cobertura pandémica limitada, o utilizar productos de seguros de tipo paramétricos, vinculando los pagos de siniestros en virtud de la póliza a un desencadenante previamente acordado y verificable de forma independiente, como una acción gubernamental específica que exija un período establecido de bloqueo, pagando una cantidad fija previamente acordada, evitando ajustes prolongados de pérdidas.

Sin embargo, se advierte que la actual incertidumbre regulatoria sobre la clasificación de estos

productos como seguros o instrumentos derivados plantea una barrera para su adopción.

3 Relaciones efectivas con los PAS

Una buena relación y comunicación con los Productores Asesores de Seguros serán determinantes para que las aseguradoras puedan dar a conocer sus propuestas de valor de manera eficaz a sus asegurados. En la pandemia mucho se avanzó, pero también sirvió para desnudar muchas fricciones en el ida y vuelta entre PAS y compañías, en un entorno de crisis económica que hace inviable perder negocios por ineficiencias en esa relación.

La capacidad de respuesta y la productividad de los suscriptores aumentarán a medida que enfrenten el desafío de restaurar la reputación de la industria. Esto implicará trabajar en estrecha colaboración con los canales de distribución en dar respuesta a las necesidades de los asegurados, en el desarrollo de nuevos productos, y la gestión rápida de siniestros, ya sean propios o de terceros (otro eslabón del mercado sobre el que urge trabajar).

LINEAMIENTOS TECH QUE MARCARÁN EL NEGOCIO

Por su parte, la empresa brasileña Somos Add, promotora del concepto de Transformación Ágil, realizó un informe sobre las tendencias que marcarán el camino del ecosistema asegurador en este 2022.

Esos lineamientos tech estarán orientados a mejorar la experiencia del cliente, impulsar los seguros abiertos ("Open Insurance") y el análisis de los datos. Además, buscarán reducir la burocracia, modernizar los sistemas heredados *(legacy)*, ofrecer seguros personalizados y más económicos.

1 Techlibrium

Es el término utilizado en la búsqueda de la suma de esfuerzos de nuevas tecnologías con sensibilidad humana para ofrecer una experiencia de servicio al cliente diferenciadora y crear un buen efecto en el canal digital que elija el cliente.

2 Open Insurance

La Superintendencia de Seguros Privados de Brasil define a los seguros abiertos como la posibilidad que tienen los consumidores de seguros, fondos de pensiones y capitalización para permitir el intercambio de su información entre diferentes sociedades autorizadas por la SUSEP, de forma segura, ágil, precisa y conveniente.

Al igual que el "Open Banking", se centra en ampliar el poder de decisión del cliente al concederle potestad sobre uso de datos. De esa forma, configura una nueva dinámica para utilizar esos datos, que se debería traducir en una mayor oferta de productos, servicios y, sobre todo, en un ambiente más amigable con la innovación.

Los datos, al igual que los productos y servicios, se intercambian con terceros siendo accesibles de forma externa y consumibles abiertamente mediante APIs. Y para que el intercambio sea efectivo entre los distintos actores del mercado, es indispensable que cada empresa obtenga la autorización del usuario para el uso de sus datos y que además cumpla con los estándares técnicos y de negocio definidos por el regulador.

3 Ciberataques

Este tipo de delitos a empresas privadas de todo el mundo, experimentó un aumento del 300% durante la pandemia. Según la SUSEP, se registraron 8.400 millones de intentos de ataques el año pasado. Brasil es uno de los 10 países que más sufrió intentos de ataques durante este período y Argentina no se queda atrás.

Los ciberataques se han potenciado por la rápida adopción del home-office, la creciente demanda de comercio electrónico, la explosión de la banca online y la vulnerabilidad de los sistemas corporativos. Esos fueron los principales factores que, combinados, contribuyeron al aumento

Seguimos sumando herramientas digitales para ser cada día más eficientes

¡Nueva firma electrónica para solicitudes de Vida Individual!

- Mayor respaldo legal y seguridad en la operación
- Circuito más transparente y simple para el cliente
- Menor tiempo de aprobación y emisión
- Compromiso con el cuidado del medio ambiente

Hacemos las cosas más simples.

www.swissmedicalseguros.com

SWISS MEDICAL SEGUROS

SMG LIFE SEGUROS DE VIDA S.A. - CUIT 30-68584340-0 - ARENALES 1826 3º PISO CABA - (C1124AAB) - ARGENTINA

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

de los Cyber Risk en el mundo, con la consecuente necesidad de generar una amplia oferta de coberturas de seguros, ya no solo para grandes corporaciones, sino en particular para PyMEs e individuos.

4 Inteligencia Artificial

Es imposible hablar de innovación sin transformación digital. Y allí, el valor de "AI for Insurance" está en la capacidad para recopilar datos y aprender patrones de interpretación, y la vez de organización para predecir, clasificar y proyectar escenarios futuros.

La lógica es capturar y analizar conocimientos para prevenir riesgos latentes y reducir siniestros, entre otras tantas aplicaciones.

5 Diversidad e inclusión

El compromiso de construir un ecosistema más diverso e inclusivo es una tendencia fuerte y está ganando visibilidad global. Eso es porque la diversidad y la inclusión generan valor empresarial e impactos positivos para cualquier negocio.

Un área en la cual se vienen viendo muchos avances en el mercado asegurador y que, lejos de ser una moda, es un gran tema que llegó para quedarse.

6 Omnicanal frente al multicanal

El mundo es móvil. La comunicación digital, rápida y amplia, es uno de los elementos más característicos de la generación actual. Lo multicanal se centra en el producto, un modelo orientado a promover la solución en tantos canales como sea posible.

Por lo tanto, permite la interacción con el cliente en canales no integrados, que actúan de forma independiente y con diferentes estrategias. La intermediación deberá adaptarse a esta tendencia, para explotar aún más sus diferenciales.

7 Open Health

Después de Open Bank y Open Insurance, es hora de Open Salud. La idea es permitir compartir y acceder a datos desde salud de manera integral. Independientemente de que se trate de una red de hospitales, clínicas privadas o empresas de equipos médicos (los seguros de salud también ingresan a esta cadena de valor).

8 Sandbox regulatorio

Se trata de un entorno regulatorio experimental para probar (bajo la supervisión del ente regulador) modelos de negocio innovadores y la introducción de nuevos productos y servicios en el mercado de seguros.

El Sandbox permite modernizar el sector y acercar funcionalidades sencillas a los usuarios, con nuevos productos y formas de contratación, dar de baja y recibir indemnizaciones. Un ejemplo de ello, es que las empresas con proyectos seleccionados pueden actuar, hasta tres años, con menor costo regulatorio y mayor flexibilidad para innovar.

LOS PRINCIPALES DESAFÍOS PARA LA INDUSTRIA DE SEGUROS

Se viene un 2022 con fuertes retos y dificultades dado el entorno desafiante potenciado por la pandemia aún reinante. PwC, que brinda servicios en auditoría, asesoramiento impositivo y legal y consultoría a nivel global, realizó un informe sobre los principales problemas de la industria de seguros en este año, y allí remarcan que la estabilidad y rentabilidad de los negocios de seguros son cosas del pasado, y que el crecimiento sin sacrificar rentabilidad es realmente el principal desafío.

Según PwC, los ejecutivos de la industria deben tomar una serie de decisiones estratégicas deliberadas y agresivas para tener éxito. El cambio incremental o la esperanza de evitar el cambio por completo ya no son opciones viables.

Existen distintas variables hacen que la situación se vuelva cada vez más inestable: el impacto del cambio climático en ciertos perfiles de riesgo, las necesidades de distribución se volvieron omnicanal y los clientes esperan productos hechos a

¡Estamos muy orgullosos y queremos compartirlo con vos!

Somos **la primera compañía de seguros en Argentina** en certificar su proceso de siniestros bajo normas ISO 9001:2015.

Esta certificación, alcanzada por Swiss Medical Seguros - División Patrimoniales, avala la calidad de nuestros procesos de atención, tramitación y pago de siniestros.

Nuestro compromiso con vos se renueva cada día.
Seguimos trabajando para brindarte el mejor servicio.

www.swissmedicalseguros.com

TÜVRheinland CERTIFIED
Management System
ISO 9001:2015
www.tuv.com
ID 9000013129

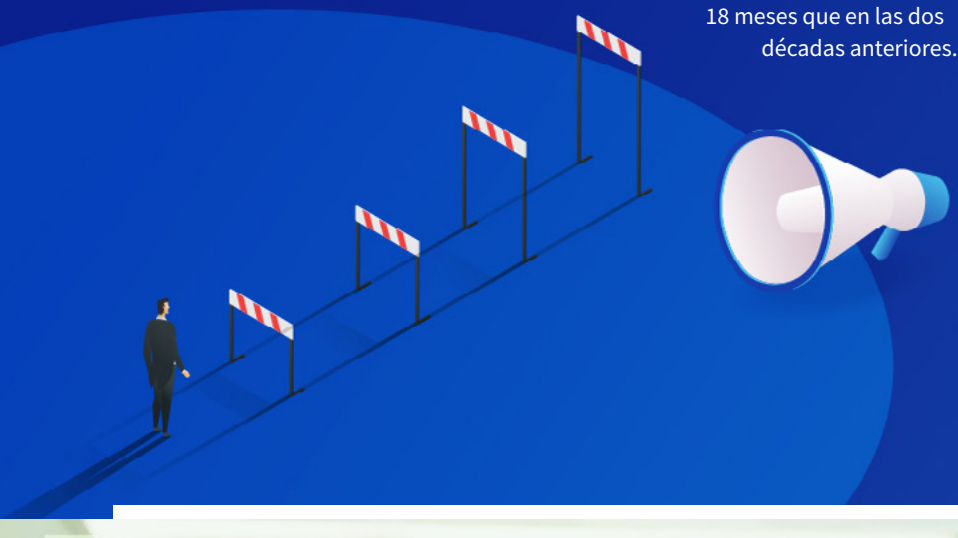
SWISS MEDICAL SEGUROS

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

la medida de ellos. En este contexto, la tecnología continúa avanzando, creando un ecosistema de jugadores emergentes que amenaza con sacudir la adquisición de clientes.

Para agravar la dificultad de abordar estos desafíos está la forma en que la pandemia de Covid-19 los aceleró. Las expectativas de los clientes y empleados cambiaron más en 18 meses que en las dos décadas anteriores.



Esto ha ejercido una enorme presión sobre la industria y las aseguradoras, PAS y brokers han tenido que adaptarse prácticamente, en algunos casos, literalmente, de la noche a la mañana. Aunque la pandemia parece estar menguando, el ritmo del cambio no lo está.

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y EL TALENTO, PUNTALES DEL ÉXITO

Finalmente, una investigación de la consultora global Deloitte afirma que más allá del contexto, las compañías esperan un crecimiento más rápido en 2022, pero este dependerá de la eficacia con la que las aseguradoras gestionen sus inversiones y tecnologías emergentes.

Un dato a resaltar, es que aproximadamente un tercio de los encuestados del informe, espera que

TRAZABILIDAD Y TRANSPARENCIA

PILKINGTON

ininterrumpidos 63 años en Argentina

Calidad garantizada por Pilkington

- Más de 60 años ininterrumpidos en Argentina
- Parabrisas y Cristales Originales
- Fabricación Nacional
- Stock permanente garantizado

Pilkington Argentina acompaña hace más de **15 años** al mercado asegurador, brindando una Red profesional de más de **400 talleres** de colocación en todo el país.

Ofrecemos un **Call Center** especializado en la gestión de siniestros de cristales, ejecutivos de cuenta que brindan asistencia personalizada y un Back Office que brinda **soporte permanente**.

Somos pioneros en ofrecer SAS: Sistema de administración de siniestros, que permite garantizar la reposición de cristales de forma **ágil** y **transparente** brindando el mejor servicio tanto a la Compañía de Seguros como sus asegurados.

SAS SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE SINIESTROS

NSG GROUP BLINDEX

Pioneros en la red de servicios para el mercado asegurador

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

Vélez Sarsfield 5831, Munro, Buenos Aires, Argentina.

los ingresos sean “significativamente mejores” en 2022 y que la demanda de seguros siga aumentando en todo el mundo.

Sin embargo, podrían presentarse diversos obstáculos en el camino: de tipo económicos -como podría suceder con una inflación sostenida-, preocupaciones de sostenibilidad, riesgo climático, diversidad e inclusión financiera.

Otro de los temas es el futuro del trabajo, donde los operadores buscan crear estrategias flexibles de regreso a las oficinas y luchan simultáneamente por retener y reclutar talentos de alto nivel en un mercado laboral muy competitivo, particularmente para aquellos con tecnología avanzada y habilidades de análisis de datos.

Además, otra de las claves que señala el informe, tiene que ver con equilibrar la adopción de tecnología con las tareas humanas. A su vez, se esperan nuevas oportunidades para impulsar la confianza de las partes interesadas y aumentar la retención y la rentabilidad del negocio. Esto podría lograrse mediante una mayor transparencia en la forma en que las aseguradoras recopilan y utilizan los datos personales.

Finalmente, desde Deloitte destacan que las compañías deberán volverse más proactivas en la búsqueda de soluciones integrales para problemas sociales y de inclusión aseguradora, para mitigar el impacto financiero de futuras pandemias y cerrar las brechas de cobertura para catástrofes naturales.

Deloitte.

La mejor calidad de servicio del mercado.

PLENARIA SEGUROS

Plenaria Seguros S.A.

Florida 537, 21° piso - Galería Jardín (C1005AAK) Ciudad de Buenos Aires Tel./Fax (54 11) 4393-9850

info@plenariaseguros.com.ar www.plenariaseguros.com.ar

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN argentina.gob.ar/ssn 0800-666-8400 Nº de inscripción en SSN: 0546

INFORME DE KPMG

Riesgos cibernéticos, entre las principales amenazas de las empresas

Una reciente encuesta realizada por KPMG, firma global que provee servicios profesionales de Auditoría, Impuestos y Legales, y Asesoría, refleja tres amenazas interconectadas que están afectando gravemente a las empresas de nuestra región.

La primera de ellas son los ciberataques, de crecimiento exponencial en pandemia. A ellos se suma el fraude, otro tema medular para el mercado asegurador, y los problemas de incumplimiento.

Se trata de tres problemas cada vez más comunes, más graves y frecuentes. Y en crecimiento…

En ese marco, el reporte advierte que muchas organizaciones de la región cuentan con defensas limitadas y que el cambio al trabajo híbrido o a distancia está provocando que los controles existentes sean menos efectivos.

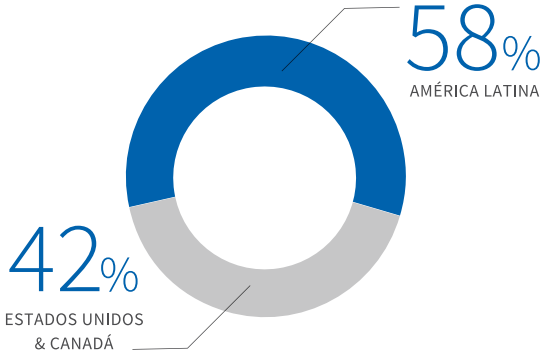
De hecho, el 83% de los encuestados afirma que su empresa ha sufrido al menos un ciberataque en los últimos 12 meses. En las empresas de América Latina tienen más del doble de probabilidades de sufrir fraude interno u ocupacional: casi la mitad (49%) en comparación con el 17% de Norteamérica.

ACERCA DE LA ENCUESTA

Este estudio se basa en una encuesta a 642 personas en puestos directivos, los cuales integran diferentes industrias,

CUADRO 1

FUENTE: KPMG



LA MUESTRA ESTÁ COMPUESTA PREDOMINANTEMENTE POR LÍDERES EN POSICIONES DE ALTA DIRECCIÓN: **MÁS DE LA MITAD PERTENECEN AL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN, SON NIVEL C O JEFES DE DEPARTAMENTO.**

entre ellas, la de Seguros. Un 58% de los entrevistados pertenecen a empresas de América Latina y el 42% son de EE.UU. y Canadá. *(VER CUADRO 1)*

"De los riesgos que examinamos, los encuestados indican que es más probable que sus empresas hayan experimentado ciberataques. En general, 83% afirma que su empresa ha sufrido al menos un ciberataque en los últimos 12 meses. La encuesta pidió señalar sólo los incidentes con un impacto notable en el negocio, por lo que es probable que el número total de ciberataques sea mayor al informado", afirma el estudio. *(VER CUADRO 2)*

El fraude también se cita con preocupante frecuencia: hasta 71% informa que su empresa descubrió fraudes durante los últimos 12 meses. Esto se eleva a 85% en las empresas con más de USD 10.000 millones de ingresos anuales. Mientras tanto, 55% también reconoce que su negocio ha tenido que pagar multas por temas regulatorios o ha sufrido económicamente debido a infracciones al cumplimiento en el último año. *(VER CUADRO 3)*

DIFERENCIAS ENTRE NORTEAMÉRICA Y AMÉRICA LATINA

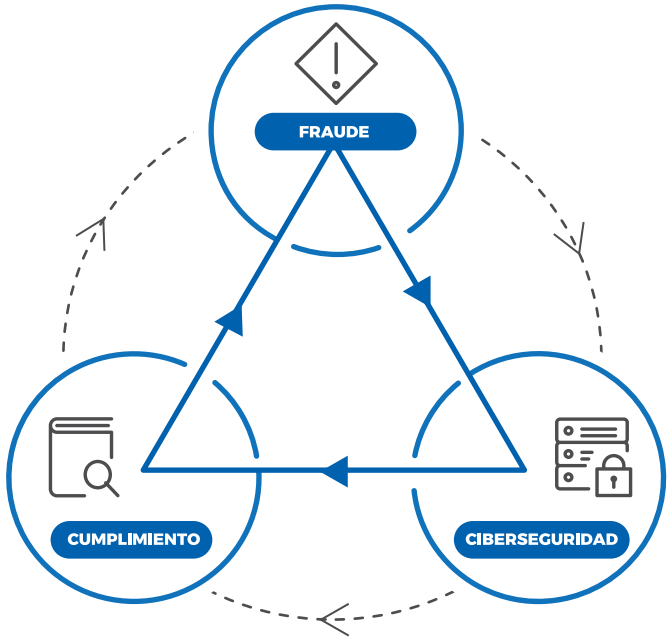
Los resultados indican que el fraude es un problema más extendido para las empresas en Norteamérica. A su vez, el entorno de riesgo difiere entre regiones. Las empresas en América Latina tienen casi el doble de probabilidades de que colaboradores con información privilegiada estén involucrados en el fraude. En Norteamérica, en cambio, el fraude externo es un problema mucho mayor. *(VER CUADRO 4)*

Las amenazas de fraude difieren entre Norteamérica y América Latina. El 76% de las empresas norteamericanas señalan que han experimentado pérdidas por fraude que involucran a partes externas, en comparación con sólo 42% de los encuestados en América Latina. Los delincuentes que operan de forma remota desde cualquier parte del mundo ven, aparentemente, mayores oportunidades en las empresas de EE.UU. y Canadá, por lo que están centrando allí su atención.

Sin embargo, los encuestados en América Latina tienen más del doble de probabilidades de sufrir fraude interno u ocupacional. Casi la mitad (49%) informa esto, en comparación con el 17% de Norteamérica. Este hallazgo sugiere que los programas de gestión del riesgo de fraude y otras defensas internas antifraude son menos sólidos en América Latina.

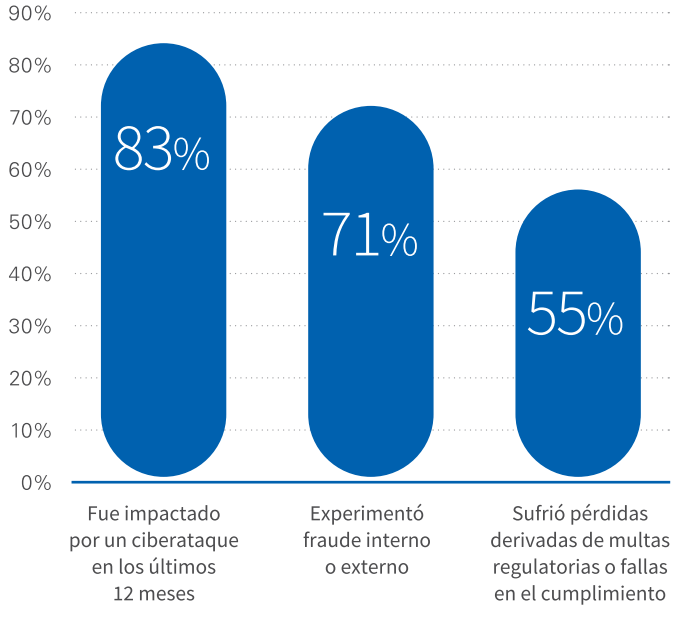
CUADRO 2 • **EL CICLO DE LA AMENAZA SEGÚN KPMG**

FUENTE: KPMG



CUADRO 3 • **LA REALIDAD DE LA TRIPLE AMENAZA**

FUENTE: KPMG



de los encuestados afirma que su empresa sufrió al menos un ciberataque en los últimos 12 meses

de los encuestados considera que el trabajo a distancia afectó negativamente sus programas de prevención de fraude, cumplimiento o ciberseguridad

TIPOS DE CIBERDELINCUENTES

Los culpables también varían según la región. En Norteamérica, 43% cita casos de fraude perpetrados por una organización delictiva externa (como un grupo de piratas informáticos), y en América Latina este porcentaje es de sólo 14%. Por el contrario, en nuestra región, el 36% reconoce que su empresa experimentó un fraude interno, cifra que se reduce a 23% en las empresas de Norteamérica.

COMPLIANCE: ESCASOS CONTROLES INTEGRALES DE MITIGACIÓN

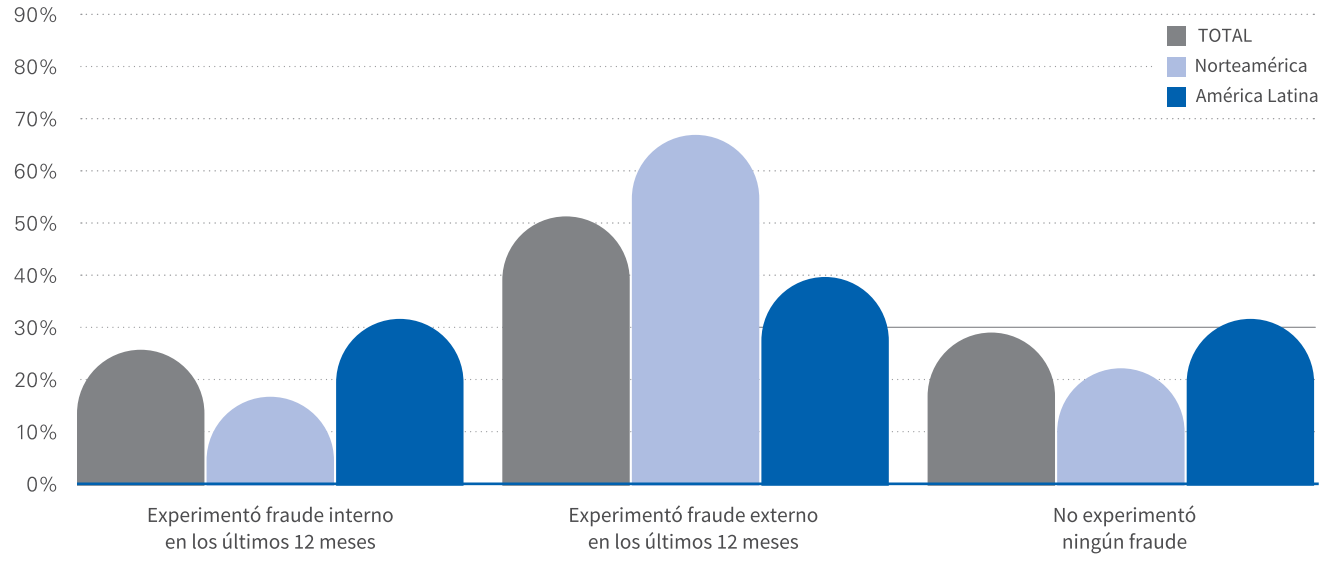
Sólo una minoría menciona que su empresa adopta las mejores prácticas internacionales en el cumplimiento de lucha contra la corrupción (18%), en el cumplimiento ambiental (21%), en el cumplimiento contra el lavado de dinero (22%), en controles antifraude (23%) o controles de privacidad de datos (27%).

Las empresas en Norteamérica se ubican a sí mismas en posición de ventaja comparativa. La mayoría considera que está cumpliendo con los estándares internacionales o que les está yendo bien según los estándares nacionales. Por el contrario, la respuesta más frecuente de la muestra de empresas en América Latina es que, si bien cumplen con las obligaciones legales, no sobresalen en el cumplimiento de los estándares nacionales o internacionales. De hecho, con respecto a la regulación anticorrupción y de lavado de dinero, más de una cuarta parte de las compañías en América Latina no está segura de cumplir plenamente con las regulaciones locales.

Se les preguntó a los encuestados qué tan maduros eran sus programas de su compañía en distintas áreas claves. *(VER CUADRO 5 Y 6)*

CUADRO 4

FUENTE: KPMG



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

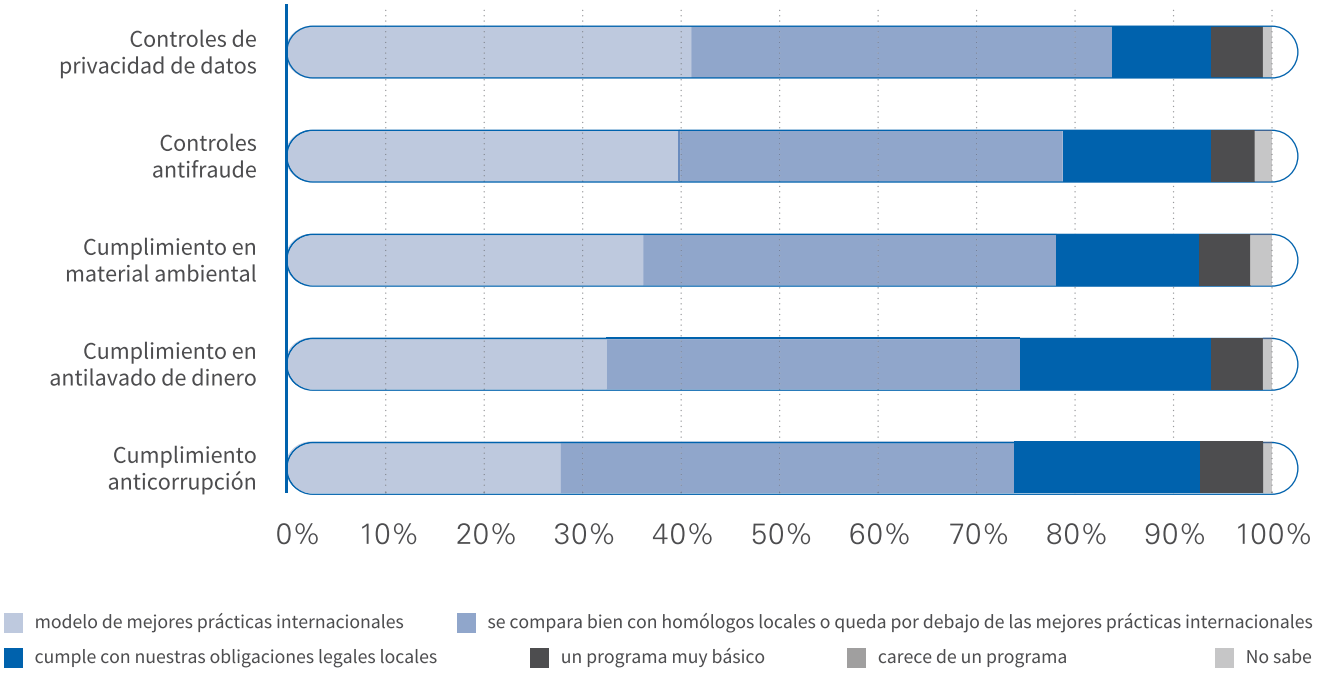
www.testimonioseguros.com

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

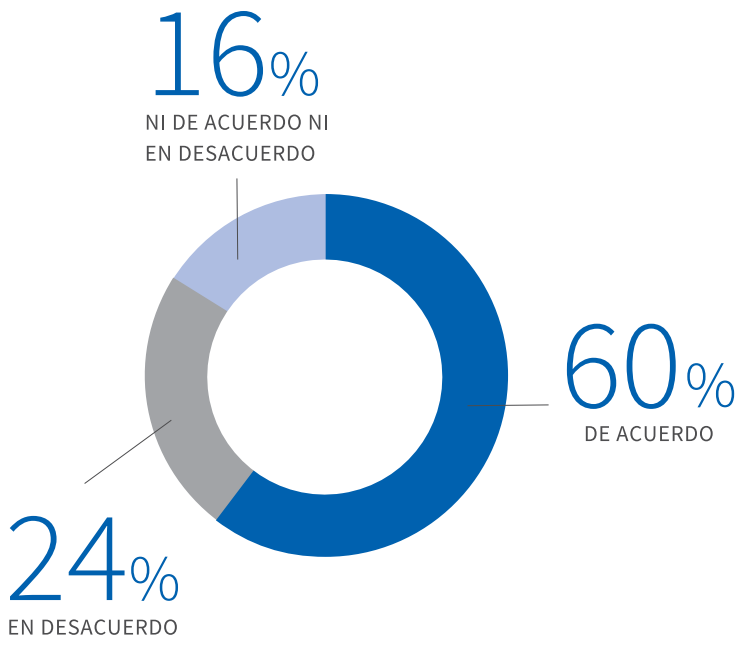
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN
Órgano de Control de la Actividad Aseguradora y Reaseguradora.
0800-666-8400 - **www.ssn.gob.ar** - Nº de inscripción: 0579

CUADRO 5 • **RESULTADOS NORTEAMÉRICA**

FUENTE: KPMG



¿LA DISTANCIA HA INCREMENTADO LOS RIESGOS DE FRAUDE?



El problema está más extendido en América Latina, donde sólo 20% afirma que su empresa cumple con "la mitad o más" del estándar de ciberseguridad, 11% en lo que se refiere a los controles de fraude, y 9% en cuanto a cumplimiento. El impacto de esta debilidad es evidente en los resultados de otras encuestas; por ejemplo, la muestra señala que las auditorías internas eran responsables de revelar casos de fraude o infracciones de cumplimiento o ciberseguridad en 43 % de las empresas en Norteamérica, pero sólo en 27% de las empresas de América Latina.

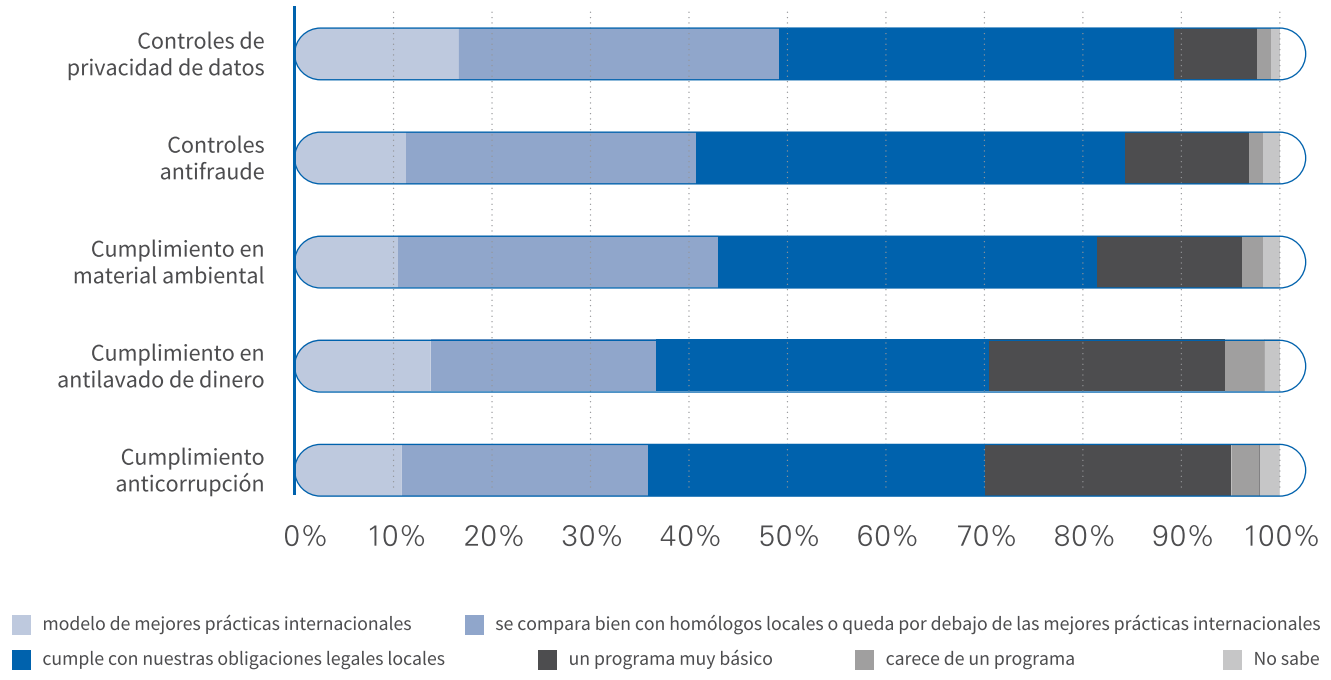
¿EL PANORAMA CAMBIÓ POR LA PANDEMIA?

El 86% de los encuestados considera que el trabajo a distancia ha afectado negativamente al menos un elemento de los programas de prevención de fraude, cumplimiento o ciberseguridad de su empresa.

Ante la afirmación de que el cambio al trabajo a distancia ha incrementado los riesgos de fraude, debido a una capacidad reducida para monitorear y controlar el comportamiento fraudulento, el 60%

CUADRO 6 • **RESULTADOS AMÉRICA LATINA**

FUENTE: KPMG



respondió estar de acuerdo, el 24% en desacuerdo y el 16% ni de acuerdo ni en desacuerdo.

CONCLUSIONES

KPMG llega a la conclusión de que la mayoría de las empresas cuentan con algunas defensas, pero la excelencia integral es poco común. Este es especialmente el caso de América Latina, donde los resultados sugieren, por ejemplo, que la falta de controles efectivos es responsable de niveles más altos de fraude interno. Las empresas en Norteamérica lo están haciendo mejor, pero la mayoría aún se quedan cortas.

En el informe recomiendan seguir los siguientes pasos para mitigar la triple amenaza:

1 ESTABLECER EL TONO CORRECTO POR PARTE DEL LIDERAZGO

2 LLEVAR A CABO UNA REVISIÓN DE RIESGO

3 COMUNICARSE DE MANERA EFECTIVA

4 REFORZAR LA DETECCIÓN

5 CREAR UNA CULTURA DE CUMPLIMIENTO Y RENDICIÓN DE CUENTAS

MUNDO APP

Presidente de New Leaders

Álvaro Diego Otazu

Nuestros smartphones dicen mucho de nosotros. En esta oportunidad, conocemos el perfil de Álvaro, Productor Asesor de Seguros que preside uno de los brokers que es parte de la Comisión de Sociedades de AAPAS. Hincha canalla, activo lector, amante de la música y los deportes.

Y como la mayoría, altamente dependiente del celular.

- **Organización:** New Leaders
- **Cargo:** Presidente
- **Estudios:** Maestría en Dirección de Empresas (MBA)
- **Edad:** 56 años
- **Hincha de:** Rosario Central
- **Conformación familiar:** Esposa y 4 hijos

¿Qué modelo de celular usas?
Iphone Xs Max *(foto)*

¿Cómo qué tipo de usuario te auto-definis?
Altamente dependiente del celular

¿Cuántas app tenes bajadas?
50

¿Cuántas app usas con frecuencia?
20

Perfil personal en redes sociales
@alvaro__otazu65

Perfil laboral en redes sociales
@newleadersseguros
newleaders-consultores-en-seguros

Nuestros celulares dicen mucho de nosotros...

GUSTOS PERSONALES EN BASE A APPS

Mejor lugar para vacacionar:
Natal, Brasil

¿Ciudad del mundo que más te gustó?
Amsterdam, Países Bajos

¿Ciudad que te queda pendiente conocer?
San Petersburgo, Rusia

Las mejores series que viste…
Dexter, Fauda, Vikingos

Serie que estás viendo o que tenés en la lista de pendientes
La chica de Oslo

Dos libros que hayas leído y recomendarías:
La Muerte del Padre
El Principito

¿Estás leyendo alguno actualmente?
Últimos días en Berlín

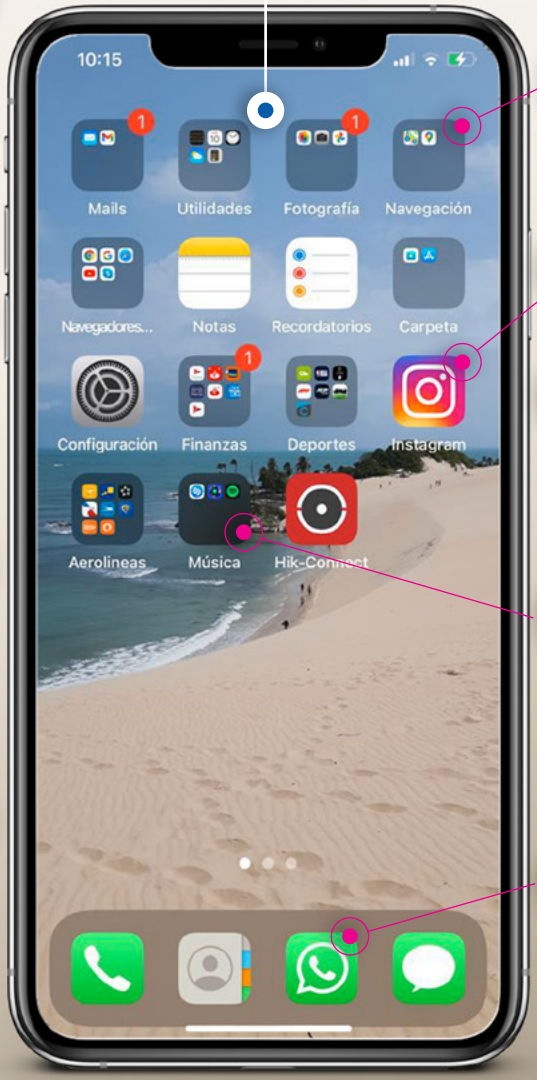
Comida para cocinar en casa: Asado

Comida que soles pedir por delivery:
Sushi

Comida ideal al salir a comer afuera:
Italiana

Restó que recomendás para ir a cenar
Estilo Campo

Si pedís 1/4 kg. de helado, ¿qué gustos elegís?
Coco con Dulce de Leche
Chocolate con Almendras



¿App de navegación y tránsito que más usas?
Google Maps
¿Grado de dependencia?
Bajo

¿Cuál es la red social que mas usas?
Instagram

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

1 P12
2
3 Olé

¿Cuál es el solista o la banda que más escuchas?
Steven Wilson, Porcupine Tree
¿Un tema musical que te identifique?
Trains, *Porcupine Tree*

¿De cuántos grupos sos parte?
15 grupos

¿Cuáles son los emojis que más usas?

Un vino para recomendar?
Angélica Zapata Malbec Alta

Fuera de la actividad laboral, ¿qué hobby tenés?
Música

¿Corres o haces algún deporte?
Running, Tenis, Paddle

¿Qué App utilizás para medir tu actividad física?
Garmin

OSCAR SÁNCHEZ

El primer y único PAS actor en ganar un premio Óscar

AAPAS continúa charlando con Productores Asesores de Seguros de todo el país para adentrarse en esa parte menos conocida, en ese "Lado B" que representan sus hobbies, aficiones y trabajos paralelos. En esa ocasión, *SEGUROS* entrevistó a Oscar Sánchez, un PAS que además de tener una extensa trayectoria en la actividad aseguradora, se destaca arriba de las tablas y delante de las cámaras. Podemos afirmar que se trata del primer y único Productor de Seguros en ganar un premio de la Academia. Sí, nada más ni nada menos que un Óscar para un Oscar…

La historia se remonta al 2009, cuando participó de la multipremiada película "El secreto de sus ojos", protagonizada -entre otros- por Ricardo Darín, Soledad Villamil, Pablo Rago, Guillermo Francella, Javier Godino y dirigida por el talentoso Juan José Campanella. Film que el 8 de marzo del 2010 le valió al país el premio Óscar a mejor película extranjera.

El dato curioso y anecdótico es que el PAS tuvo el primer encuentro con Campanella en el estudio de filmación, no para actuar, sino para asesorarlo con unas coberturas de seguros. Nadie se iba a imaginar que de esa reunión surgiría su paso por la película.

Oscar es Productor Asesor de Seguros desde hace 45 años, pero se siente actor desde la primaria, cuando la maestra lo mandaba a hacer una composición para alguna fecha patria, y en vez de hacerlo en prosa, lo hacía en verso delante de toda la escuela. Y si miramos todavía más atrás en el tiempo, quizás parte de su talento se lo deba a su madre, a quien recuerda como una gran actriz. Esa pasión ya va por su tercera generación, ya que la actuación la comparte con sus dos hijos, con quienes ha protagonizado diversas obras teatrales. Y eso no es todo, su otra pasión es la enseñanza, habiendo dictado clases de seguros en la UAI por muchos años. Conocemos en esta nota a Oscar Sánchez, PAS, actor y maestro…

—¿Cómo fueron tus primeros pasos en la actividad aseguradora?

—Mi primer negocio de seguros de vida lo cerré el 21 de septiembre de 1976 a un señor que tenía un negocio en el Once y lo intermedié con la compañía de seguros Capital S.A., con la que trabajé hasta que quebró y fui parte de una de las organizaciones que tenía la compañía en ese entonces. Arranqué a los 19 años y ahora tengo 64. Tuve excelentes mentores, como decía uno de ellos, Víctor Díaz: "este pibe tiene hambre de todo, de comida y crecer". Tal es así, que cuando gané mi primera convención en el Château Frontenac, de los hoteles más lujosos de Mar del Plata, yo vivía en una pensión donde compartía el baño con 17 personas. Para mí entrar ahí fue el sueño de "Ceniciento", fue una maravilla….

Tengo tres premios que me dieron por producción y en aquel entonces para alguien que tenía mi edad, que lo único que tenía era el título secundario y que venía de familia muy humilde, que alguien

"Siempre digo que ser Productor de Seguros me da de comer la panza y ser actor me da de comer el espíritu"

te promocionara como persona y que te dé las herramientas para ser profesional era extraordinario. Víctor Díaz junto a otra persona que partió, fueron los mentores que me hicieron lo que soy hoy en lo profesional. Yo siempre digo que esta profesión me da de comer la panza y la de actor me da de comer el espíritu.

—Antes de meternos en la actuación, contanos sobre tu paso por la enseñanza…

—En el año 2000 empecé a enseñar para la matrícula en la UAI. Mis alumnos me han escuchado decir que hay que ser Productor Integral. Cuando yo empecé fue vendiendo seguros de vida, pero después la Argentina me obligó a ser un Productor de Seguros integral -personas y patrimoniales- porque las coberturas que teníamos en ese entonces era muy malos y caros, eran productos que la inflación se los comía y así y todo los vendíamos igual.

El PAS tiene que ser un profesional hecho y derecho. Instruido y capaz de desarrollar temas diversos. Nuestra actividad siempre tuvo ciertos estándares, tenemos un status y un lugar importante en nuestra sociedad, porque le estamos cuidando la espalda a nuestro cliente.

—Algo que sin dudas se ha revalidado en pandemia. Hablando de eso, ¿cómo te organizas para llevar adelante tu trabajo en tiempos de Covid?

—Trabaja conmigo una secretaria desde el año 1994, ella era jefa del sector Automotores de una conocida compañía de seguros y se vino con todo el grupo que conformamos mis mentores y yo hasta el año 2000. Ella ha sido fundamental, porque trabaja desde su casa y yo desde la mía. Habíamos vuelto hace un tiempo, cuando parecía que había una calma a principios de año y cuando vino la segunda ola volvimos a guardarnos. Por suerte funcionamos muy bien trabajando así.

—Como dijiste, así como el seguro te da de comer la panza, la actuación te da de comer el espíritu, ¿cómo surge tu faceta actoral?

—La realidad es que la gran actriz ha sido mi madre, una actriz frustrada pero actriz igualmente. A mí ya en la primaria me mandaban a hacer una composición sobre el Día de los Muertos por la patria o por el Día de la Tradición y en vez de hacerlo en prosa yo lo hacía en verso, resultado de eso la maestra me hacía recitar ese verso en los actos de la escuela, es decir, que desde ese momento que estaba arriba de las tablas.

Tuvo que pasar mucho tiempo para que creciera mi hijo mayor, devenga en músico y luego también con el teatro y me lo llevé a actuar a él y a mi hija. Mi hijo a sus 18 años nos dirigió a mi hija y a mí en una obra de Woody Allen. Fue algo bellísimo, poder estar cerca de mis hijos haciendo algo que nos gusta juntos, fue algo hermoso.

> "Campanella tiene una forma de ser agradabilísima y me presentaba en el set diciendo que además de ser actor, yo era su Productor de Seguros"

Después vino el divorcio y mi hijo mayor viajó a España, se quedó allí y yo en el 2000, en medio de un gran quebranto, me crucé con un amigo que tenía una agencia de representantes de artistas para publicidad. Siempre me decía que tenía que hacer un contrato con él y así fue. El primer casting al que me mandó, lo gané. Y eso no es todo, en el año 2000 yo estaba en un grupo de terapia y había una persona que todas las semanas contaba que había ganado 100 dólares participando en una publicidad, yo le comenté que era actor y le pedí que me trajera la lista donde estaba anotado y se sucedió que la primera que aparecía era la de mi amigo. Él me llenó de castings. Casting que iba, casting que quedaba y eso me ayudó a salir de un quebranto enorme que tuve en ese año. Tengo muchas publicidades hechas, algunas muy conocidas y premiadas como *"Día Osvaldo"* (el octavo día de la semana)

Entrega de placa de reconocimiento en el hotel Château Frontenac de Mar del Plata en 1979.

Participación en la película "El secreto de sus ojos" de Juan José Campanella

“Muchas compañías de seguros han salido a sponsorear teatros, por algo será... somos una actividad humana, tan humana como el teatro”

de la cervecería Quilmes. También participé en la película “Re loca”, protagonizada por Natalia Oreiro, *aparecí en el tráiler* y eso me dio mucha visibilidad.

—¿Y cómo surge tu encuentro con Juan José Campanella?

—Años atrás, yo le hice un seguro al director que ganó el primer Óscar que es Félix “Chango” Monti, quien resulta ser el suegro de Campanella. Yo le hago los seguros y además tengo muy buen trato con él y su señora y fue él quien me recomendó con Juan. En el 2008, yo viajé a España a visitar a mi hijo, por suerte mi situación económica había cambiado mucho, y cuando regresé mi secretaria me comentó que íbamos a asegurar nada más ni nada menos que a Campanella.

Yo fui a la productora con un par de pólizas y me recibió él en persona, charlamos una hora. Imagínate que lo que menos hablamos fue de seguros. Y en un momento, él me preguntó si yo era actor y me pidió que le envíe mi CV. Yo se lo había mandado a través de la suegra, pero me pidió que se lo mande a él y luego de eso me probó en distintos papeles. Uno de ellos fue el de juez de “El secreto de sus ojos”, donde me puse muy nervioso. Recuerdo perfectamente la escena. Lo cómico es que algunos clientes abogados me dijeron que mi cara no parecía la de un desgraciado… Mario Alarcón terminó haciendo la escena y yo participé en la de los borrachos del bar, que no estaba en el libro original de Eduardo Sacheri y lo agregó Juan.

Cuando estábamos en el set con el otro colega que actuaba de borracho, comentábamos que muchos hubieran pagado por trabajar con Campanella. Fue algo extraordinario. Tal es así que de la reunión que tuvimos salí con una caja con todos los videos de “Viento de Agua” porque le dije que era excelente. La verdad es que tiene una forma de ser agradabilísima y me presentaba en el set diciendo que además de ser actor, yo era su Productor de Seguros.

Algo muy lindo para comentar es que la revista de la Sociedad Argentina de Gestión de Actores Intérpretes (SAGAI) nos hizo un homenaje a todo el elenco de la película y para mí es un orgullo que esa nota les quedará para siempre a mis hijos y nietos.

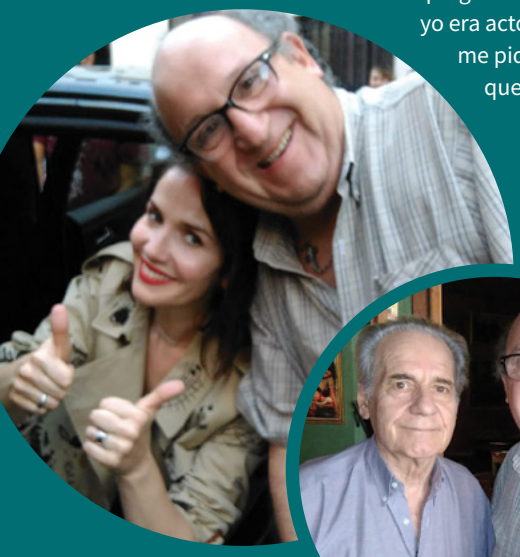
—¿Te gusta interpretar personajes cómicos o preferís los dramáticos?

—La realidad es que la mayoría de la gente que me conoce sabe que soy divertido. Pero me tocaron hacer papeles dramáticos. Participé de una obra coral donde termino en el medio del escenario relatando cómo entran a mi casa tirando abajo la puerta. Es un paralelismo entre la pasión y muerte de Cristo y la dictadura militar. Te digo que lloraba la platea y lloraba yo. En 2017, fui parte de la obra “Los Invertidos”, un clásico nacional. Ahí hice de un mayordomo y un chofer, interpreté un personaje muy particular, homofóbico y milico.

—¿Cómo haces para combinar la actuación con la producción de seguros?

—El hecho de ser libre, de poder manejar los horarios y de tener una muy buena asistente, hace que mi organización funcione bien. Las obras de teatro se ensayan por la noche, entonces no me quita tiempo de trabajo. En los sets de filmación por publicidad o una película siempre hay espacios para llamar a la oficina y poder coordinar ciertas cosas.

Tengo la fortuna que mi hijo está de vuelta en el país y está filmando y dirigiendo. Ahora con el Covid es todo auto-casting, entonces al armarlos él, tengo muchas más posibilidades que si me pongo a hacerlo yo. Que sea remoto me ayuda a no perder tanto



Participación en la película “Re Loca”, protagonizada por Natalia Oreiro.

En España con el grupo de teatro que dirige su hijo, Francisco.

Participación en la obra “El jardín de los cerezos” de Chéjov

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 Bagó

www.victoria.com.ar

SSN
SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN
www.ssn.gob.ar
0800-666-8400
Nº de inscripción SSN 964

tiempo, ya que antes me insumía una mañana o una tarde entera un casting presencial.

—¿Encontrás un paralelismo entre ser PAS y actor?

—Voy a decir algo que dije muchas veces. Cuando teníamos una entrevista personal para vender un seguro de vida hacíamos una puesta en escena. Ahora que se hace telefónicamente, los especialistas en marketing le dictan speech a los que atienden la llamada telefónica. Hay una puesta en escena y el que diga que no, que me diga por qué, pero todos tenemos que tener un speech.

En los años 90, cuando llegaron las grandes compañías norteamericanas a la Argentina, me dediqué a formar a PAS con los que eran mis socios en aquel momento y llegamos a contratar directores de teatro para hacer un *"role play"* que hoy se hace todavía.

Hay un dato interesante en la relación entre el seguro y la actuación. Muchas compañías de seguros han salido a sponsorear teatros, por algo será... Somos una actividad humana, tan humana como el teatro, y el teatro es la vidriera vista bajo una lupa de la vida humana.

Oscar protagonizando el premiado cortometraje "La desgracia", dirigido por Fernando Pacheco.

En mis dos profesiones he sido un autodidacta. Pude enseñar porque tengo el conocimiento suficiente y también para estar frente a los alumnos tengo que hacer una puesta en escena. El primer día que voy al aula tengo pánico escénico y cuando empiezo a caminar por el lugar y a ver a las personas a la cara, se me empieza a ir. La enseñanza es mi tercer pasión y considero que tengo muchísimo para compartir, así como tuvieron para compartir los que me enseñaron a mí.

—Finalmente… ¿ Qué proyectos artísticos tenés en carpeta?

—Mi hijo Francisco está filmando 10 microhistorias y voy a trabajar en tres de ellas. También estamos ensayando una obra que se va a hacer en una sala muy convencional, muy zafada, muy moderna... Siempre digo que soy un bendecido por poder hacer lo que me gusta. Me gusta ser PAS y me apasiona ser actor… ▬

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

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

Desde octubre/2021, Libra es el sponsor oficial de “La Irenita Polo”, tanto en su equipo masculino como femenino. En línea con su política de acompañamiento y presencia en distintos deportes, la aseguradora ha decidido apoyar el llamado deporte de los reyes.

A mediados de octubre/2021, en el marco de los festejos por el 95° Aniversario, Cooperación Seguros donó a la comunidad de Venado Tuerto 95 árboles de diferentes especies, que se emplazarán en distintos barrios y plazas de la ciudad. Al acto asistieron Juan Montañez, Ovidio Butani y Luis Jorge Ferro -directivos de Cooperación Seguros-, el intendente Leonel Chiarella y otras autoridades municipales.

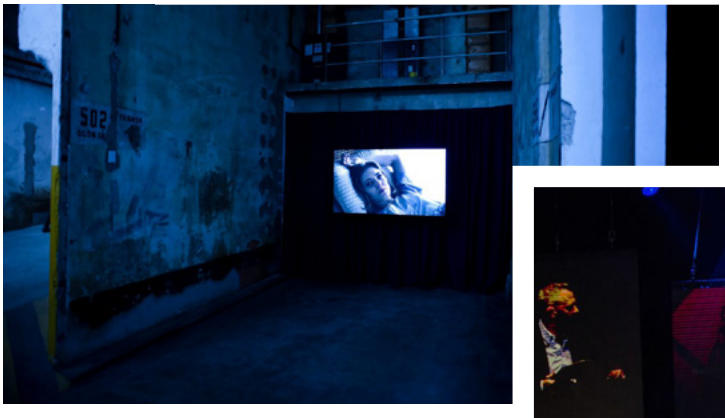
A fines de octubre/2021, Prevención ART presentó “ÁREA ART” y nuevos desarrollos de capacitación en la 11ª edición del Congreso UART, que contó con la participación de unas 2.000 personas de forma virtual bajo la premisa: “La capacitación es una herramienta clave para la construcción de la Cultura Preventiva”.

A finales de octubre/2021, la Escuela de Afianzadora realizó su primer Summit de Caución con protagonistas internacionales del negocio de las fianzas y fue todo un éxito. Gustavo Krieger (Argentina), Javier Cárdenas (Ecuador) y Jorge Rodríguez Elorduy (México) disertaron sobre la realidad regional del negocio.

El 21 de octubre/2021, ATM Seguros acompañó por undécimo año consecutivo la jornada de conducción segura de motos, organizada por el equipo de Educación Vial de la Secretaría de Transporte y Obras Públicas de la Ciudad de Buenos Aires.

A fines de octubre/2021, Experta Seguros llevó a cabo el cocktail de Productores en la pista central de La Rural. El mismo fue el primer encuentro presencial del mercado, en el que se destacó el trabajo en conjunto y la voluntad de seguir desarrollando nuevos productos e iniciativas para el crecimiento y la regionalización de la compañía.

A finales de octubre/2021, empleados de Allianz plantaron 100 árboles nativos en la Reserva Ecológica Costanera Sur. En el marco de su programa de RSE, la aseguradora realizó cuatro jornadas de plantación de árboles con empleados en la Reserva Ecológica Costanera Sur, combinando trabajo en equipo, aprendizaje y una nueva experiencia.



Del 3 y el 7 de noviembre/2021, Zurich Argentina formó parte nuevamente de arteBA, la feria de arte contemporáneo más importante del país que nucleó a más de 300 artistas y 59 galerías de todo el país.

El 9 y 10 de noviembre/2021, Experta Seguros acompañó como Sponsor Top la edición 6° de la Conferencia Anual 100% SEGURO, evento que tuvo lugar en el emblemático Teatro Coliseo de la Ciudad de Buenos Aires, en un formato híbrido: presencial + streaming.

Comisión Directiva

PRESIDENTE
Sebastián
Del Brutto

VICEPRESIDENTE
Nicolás
Saurit Román

SECRETARIO
Rodrigo Javier
Puértolas

PROSECRETARIO
Martín Rodolfo
Caeiro

TESORERO
Ernesto Fabián
Lavieri

PROTESORERA
Andrea Alejandra
Benedetti

GERENTE ADMINISTRATIVO
Pedro Busum

DIRECTOR GENERAL ACADÉMICO
Christian Eduardo Zieliński

COORDINADOR DE COMISIONES Y DELEGACIONES
Nicolás Saurit Román

VOCALES

Titular 1°: Franco Cavicchia
Titular 2°: Maximiliano Pérez
Titular 3°: Ana Belén Leyva
Titular 4°: Clarisa Ángela Luhning
Suplente 1°: Francisco Fariña
Suplente 2°: Christian Elia Castro
Suplente 3°: Marcelo Deve

COMISION DE FISCALIZACIÓN

Titular 1°: Christian Zieliñski
Titular 2°: Julián Niccoló
Titular 3°: María Estela D'Amelio
Suplente 1°: Marcela Paula Curi
Suplente 2°: Ignacio Sammarra

COMISIONES DE TRABAJO

Comunicación:
Rodrigo Puertolas
y Martín Caeiro

Técnica y Jurídica:
Marcelo Garasini

Defensa del PAS:
María Estela D´Amelio
y Gabriela Bruzzese

Jóvenes:
Julián Niccoló

Relaciones Institucionales:
Franco Cavicchia

Sociedades:
Roberto Saba,
Clarisa Luhning y
Mariano De Luca

Asociados:
Ignacio Sammarra

Innovación y Tecnología:
Christián Elia Castro

Formación Profesional:
Daniel Gonzalez Girardi

Capacitación:
Ana Belén Leyva

Seguridad Vial:
Maximiliano Hortel

Inclusión y Diversidad Laboral: Marcela Curi

Internacional:
Sebastián Del Brutto

DELEGACIONES

Delegación La Plata:
Delegado:
Maximiliano Pérez

Delegación Oeste:
Delegada:
Andrea Benedetti

Delegación Norte:
Delegados:
Victoria Feliu - Badaló

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

Con un productor asesor de seguros, es más seguro

Orgullosos miembros de AAPAS

LAS SIGUIENTES ASEGURADORAS 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

ARG broker
ARTAI Brokerslink
AVAL Productores Asesores de Seguros
ALEA Seguros Corporativos
GAMAN Broker de Seguros
Exa Seg
grupo absa
Grupo TMG asesores de seguros
hawk GROUP
LAURO ASESORES Brokers de Seguros
martínez sosa asesores de seguros
masterbroker SMART INSURANCE MANAGEMENT
MGP BROKER
Nationalbrokers
newleaders CONSULTORES EN SEGUROS
NB Norden Brokers ASESORES EN SEGUROS
Net broker
Grupo PRIMA Administradora de Seguros
R&S BROKER 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 Abogados
CESVI ARGENTINA
PILKINGTON

GALENO

TODAS LAS COBERTURAS EN PLANES MÉDICOS Y EN SEGUROS QUE TUS CLIENTES NECESITAN

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 - Seguros de Agro

GALENO SALUD | GALENO SEGUROS | GALENO ART

www.galenoseguros.com.ar / www.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