

ASEGURANDO

PRESENTE & FUTURO



LA ACTUACIÓN
PROFESIONAL DEL
PRODUCTOR ASESOR
DE SEGUROS

DR. FABIÁN RAMOS IRAZOQUI



FAPASA
COMPROMETIDA
CON LA DIVERSIDAD



LAS MUJERES
EN EL SEGURO
CDRA. AGUSTINA DECARRE

REVISTA BIMESTRAL · AÑO 16 · Nº 69 · 2021

EJES DE LA CAPACITACIÓN 2021

ANÁLISIS DEL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN POR LOS DOCENTES DEL CENTRO FEDERAL DE CAPACITACIÓN DE FAPASA CARLOS BISIO, CLAUDIA DUCASU, LUCIANA FERNÁNDEZ, FERNANDO BABOT Y FÉLIX RAFAEL HERRERA.

Somos Berkley Argentina futuro + seguro

Crecemos: tecnología + oportunidades

Avanzamos: estrategia + innovación

Cumplimos: compromiso + valores

BiSmart
La App de Berkley



Berkley International ART S.A.

www.berkley.com.ar

Berkley International Seguros S.A.

 **Berkley Argentina ART**
| a Berkley Company

 **Berkley Argentina Seguros**
| a Berkley Company

Nº de inscripción en SSN
0121

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

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

La voz de los Productores Asesores de Seguros



Ramos Irazoqui

Fernando Babot

Carlos Bisio

Claudia Ducasu

Luciana Fernández

Félix Herrera

La pandemia no da tregua. Los contagios siguen en aumento. La economía se resiente otra vez. Y otra vez los PAS tenemos que agudizar el ingenio, redoblar esfuerzos, y mirar para adelante.

La baja de los indicadores económicos tiene consecuencias disímiles en las distintas regiones de la Argentina. Las tensiones son distintas en la zona petrolera, en la zona núcleo, en los grandes centros urbanos y demás. De eso hablaremos un poco en esta edición, aunque el tema central es la CAPACITACIÓN 2021.

Existen problemas generales a toda la actividad, como la baja conciencia aseguradora y la necesidad de potenciar todas las coberturas, reduciendo la dependencia de Automotores y Riesgos del Trabajo. A eso apunta el Programa de Capacitación, en el marco de un objetivo principal: formar un asesor altamente profesional en materia de riesgos y seguros.

La Superintendencia de Seguros de la Nación dictó el Programa de Capacitación 2021 para Productores Asesores de Seguros y Aspirantes a la Matrícula, y habilitó la modalidad virtual para exámenes y cursos. Este tema será analizado por seis miembros del cuerpo docente del Centro Federal de Capacitación.

Muchas actividades de las y los PAS con motivo de conmemorarse el Día Internacional de la Mujer. Damos cuenta de las múltiples reuniones virtuales y presenciales llevadas a cabo. Así como de las interesantes jornadas y debates que se or-

ganizaron para reflexionar sobre la situación de las mujeres –y no solo ellas- en el seguro. E informamos sobre la primera reunión del año del Consejo Federal de FAPASA. El encuentro fue virtual, en la plataforma ZOOM, el pasado 8 de marzo, y contó con la participación de 21 de las 22 Asociaciones primarias que conforman la Federación.

AAPAS, APAS Entre Ríos y APAS Córdoba renovaron autoridades. Desde acá, ¡éxitos en la gestión!

Novedades de AMPAS (Misiones), APAS Santa Fe, APAS Cuyo, ATPAS (Tucumán). APAS Salta, a punto de finalizar la obra de renovación de su sede.

En una entrevista Agustina Decarre, Presidente de FAPASA, nos cuenta sobre la marcha de la WEB de denuncias para combatir la venta ilegal de seguros y los abusos bancarios y por créditos prendarios de automotores. Y el colega Marcelo Vacas, de Tandil, responde a las consultas de Perfiles: vida familiar, amistad, y la gestión del PAS.

Completan esta edición, las noticias destacadas sobre la evolución del mercado de los últimos 60 días, y las acciones de Responsabilidad Social de las aseguradoras, así como la habitual columna del Dr. Eduardo Toribio: Fallos comentados para ser comentados. Esta vez, analiza jurisprudencia de la provincia de Mendoza, que –según el prestigioso abogado- “goza de merecida fama, al menos en los temas de Seguros”.



CONSEJO DIRECTIVO DE FAPASA

Presidente Agustina Decarre

Vicepresidente María Teresa Teves

Secretario Jorge Luis C. Zottos

Prosecretario Santiago José Ripoll

Tesorero Gilberto Spessot

Protesorero María Julia García Vilariño

Vocal Titular 1° Alejandro Bianchi

Vocal Titular 2° Alejandra Liliana Frias

Vocal Titular 3° Micaela Via

Vocal Titular 4° María Gabriela Merlo

Vocal Titular 5° Laura Alejandra Matos

Vocal Titular 6° Agustín Antonio de la Uz

Vocal Suplente 1° Horacio Zacarías

Vocal Suplente 2° Daniel Dimarúa

Vocal Suplente 3° Juan Ignacio Merodio

Vocal Suplente 4° Juan María González Pessolani

JUNTA FISCALIZADORA

Titular 1° Norma Graciela Masague

Titular 2° Horacio Benjamin Lavaisse

Titular 3° Sergio Alonso

Suplente 1° Silvia Itati Carrozzi

Suplente 2° Horacio Miguel Moreno

Edificio FAPASA . Chacabuco 77
Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina
Área Comunicacional Tel. 011 4343 0003
fapasa@fapasa.org.ar
www.fapasa.org.ar

STAFF

Director

Cdra. Agustina Decarre

Editor

Jorge Luis C. Zottos

Coordinación

Consejo Ejecutivo de FAPASA

Redacción

Lic. Aníbal Cejas

Colaboradores

Dr. Eduardo Toribio

Dr. Fabián Ramos Irazoqui

Diseño

Santiago Arce

www.santiagoarce.com

Administración

Graciela Palermo

Publicidad

Karina Mastroberardino

Jorgelina Fernández Calderón

SUMARIO

LOS EJES DE LA
CAPACITACIÓN 2021

6



12

LA ACTUACIÓN
PROFESIONAL DEL PRODUCTOR
ASESOR DE SEGUROS
Dr. Fabián Ramos Irazoqui

CAPACITACIÓN 2021
CIRCULAR IF-2021-20320670

13



18

INSTITUCIONALES

FEDERALES

20



26

LAS MUJERES EN EL SEGURO:
INCLUSIÓN Y DIVERSIDAD

NUEVA WEB PARA DENUNCIAR
ABUSOS CONTRA LOS DERECHOS
DE LOS ASEGURADOS

Agustina Decarre

28



32

PERFILES
Marcelo Vacas

NOTICIAS DEL SECTOR Y
RESPONSABILIDAD
SOCIAL EMPRESARIA

34



48

JURISPRUDENCIA
Dr. Eduardo Toribio



LOS EJES DE LA CAPACITACIÓN 2021



ANÁLISIS DEL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN POR LOS DOCENTES DEL CENTRO FEDERAL DE CAPACITACIÓN DE FAPASA CARLOS BISIO, CLAUDIA DUCASU, LUCIANA FERNÁNDEZ, FERNANDO BABOT Y FÉLIX RAFAEL HERRERA.

El ciclo lectivo para PAS y Aspirantes está caracterizado por el uso de herramientas virtuales de capacitación a raíz de las restricciones impuestas por la pandemia de Covid-19.

Aunque también es cierto que el Centro de Capacitación de FAPASA (CFC) viene utilizando herramientas virtuales de capacitación desde antes del estallido de la pandemia.

En esta nota, cinco docentes del CFC analizan los temas que se abordarán en 2021 en el Programa de Capacitación Continuada (PCC), así como en el Programa de Capacitación para Aspirantes a PAS.

En primer término, Carlos Bisio, docente del CFC, CPN, PAS, Docente de la UNL y Coordinador del Centro Federal de Capacitación de APAS Santa Fe, analizó los ejes del progra-

ma de capacitación para PAS 2021: “El curso para PAS matriculados para el año 2021 está dividido en dos cuatrimestres pudiéndose incluir en el primero los temas referidos a seguros regionales, seguros de personas, seguros integrales y microseguros; y para el segundo cuatrimestre, responsabilidad civil, seguro regionales, técnicas de venta y nuevas tecnologías, herramientas electrónicas y sus implicancias en el mercado asegurador.

Aquí debemos señalar la importancia que cada una de las distintas Asociaciones dará a los diferentes temas con carga obligatoria de acuerdo a sus zonas de influencia y a las necesidades de sus asesores de seguros. Particularmente se repite en los dos cuatrimestres la posibilidad de dar cursos sobre seguros regionales, lo cual es una herramienta de sumo interés orientada al trabajo especializado, focalizado

por regiones de acuerdo a los distintos tipos de producción económica y en función de ello las diferentes necesidades de coberturas a las que debe hacer referencia un asesor en seguros”.

Luego, Félix Rafael Herrera, docente del CFC, y también ejecutivo del IAPSER, explicó que la posibilidad de desarrollar cursos para PAS vinculados con la temática regional de cada zona fue implementada porque “la actividad aseguradora debe apoyar al crecimiento productivo, y personal de empresas y personas, que es justamente uno de los principales objetivos” y para brindar contenidos que permitan a los PAS “conocer la problemática regional para poder construir y aportar ofertas de productos o transformación de procesos para que la actividad aseguradora sea unas de las mejores opciones al momento de transferir los riesgos”.

Y añadió: “Cada región tiene su particularidad, por la forma de las sociedades que la componen, por la forma de afrontar los riesgos, y por la cultura aseguradora que poseen. El PAS está formado sobre la base de esos parámetros y tiene uno de los mayores desafíos para comenzar a incorporar otras formas de comercialización. Es por esto que cuando se piensa en herramientas modernas, masivas o que requieren otro tipo de elementos como una buena conectividad, quien modula la aplicación de todo esto es el propio PAS. Un ejemplo es la póliza digital, donde en localidades con muy



Es importante conocer la problemática regional para poder construir y aportar ofertas de productos o transformación de procesos para que la actividad aseguradora sea unas de las mejores opciones al momento de transferir los riesgos”.

Félix Herrera

mala conectividad quien imprime o manda por otro medio la documentación necesaria es el PAS.

Hoy en día, el PAS es el principal nexo del mercado asegurador con el entorno regional. En nuestra zona (región Litoral, región centro), necesita una especialización en coberturas Agropecuarias, para el turismo, la industrialización agrícola, el transporte fluvial y sobre todo los riesgos materiales de las instalaciones y bienes de estos asegurados, como en otras regiones del país, para la industria minera, petrolera, transportes marítimos, la industria pesquera etc. Esto requiere capacitación, formación e inversión para seguir siendo una opción en la elección del asegurado”.

Carga Horaria

En los últimos años, la carga horaria se ha incrementado paulatinamente. Al respecto, Luciana Fernández, docente del CFC y PAS, destacó: “Tanto en el formato del PCA como

en el formato del PCC, ha habido cambios sustanciales en los últimos 10 años, no solo referido a la cantidad de horas, sino a los contenidos, los enfoques, los objetivos en la construcción de la capacitación, las herramientas y recursos de los capacitadores y disertantes.

En el caso de los PCC, inclusive veremos este año cambios importantes, en función de la cuestión sanitaria que como país estamos transitando; acompañando los tiempos que corren y adaptándonos a los desafíos. Sin perder de vista la necesidad de la capacitación anual, rescatando su importancia, y las necesidades del sector.

En el caso de los PCA, el aumento de la carga horaria es el reflejo objetivo y tangible de la finalidad del CFC que es, brindar año a año una Formación Profesional de calidad; pensando en las competencias y habilidades que requiere el futuro PAS para ser un profesional competente en el desafiante Mercado Asegurador actual.

La mayor carga horaria se corresponde con la necesidad de brindar una Formación Profesional más completa; es parte del compromiso y trabajo del CFC revisar anualmente el contenido, las formas, las actividades, construyendo dinámicamente el Perfil Profesional del PAS para el Mercado Asegurador actual”.

Y sumó: “La demanda horaria del curso PCC y del PCA son compa-

tibles con la necesidad de trabajar de los alumnos; el formato virtual y las plataformas digitales con las que se cuentan, permiten que tanto la capacitación continua del PAS matriculado como la formación del Aspirante a PAS, puedan llevarse adelante sin inconvenientes.

También es necesario aclarar, que sin perjuicio de las facilidades u oportunidades que las plataformas digitales brindan, el compromiso de los cursantes de PCC o de PCA es un elemento fundamental; ya que el objetivo principal es la capacitación y ese es un proceso de ida y vuelta. De nada sirve que las plataformas sean amigables, y la demanda horaria sea compatible si el proceso de aprendizaje no cuenta con el compromiso necesario de los integrantes”.

Clave

Claudia Ducasu, CPN, docente del CFC, PAS y Coach Ontológico, puso de relieve la importancia de la capacitación de los PAS: “La capacitación es una herramienta de vital importancia para cualquier profesional que quiera desempeñarse en el mundo actual. Por lo tanto, los PAS no escapan a esta realidad cambiante. Hoy en día, las competencias que harán que un profesional pueda desarrollarse exitosamente serán: la flexibilidad, la empatía y el aprendizaje continuo.

La competencia de aprendizaje continuo es un factor clave para el desarrollo de habilidades técnicas y



“Se repite en los dos cuatrimestres la posibilidad de dar cursos sobre seguros regionales, lo cual es una herramienta de sumo interés orientada al trabajo especializado, focalizado por regiones”.

Carlos Bisio

humanas, y no todas las personas la desarrollan. Podríamos definirla como la motivación y entusiasmo a la hora de desempeñar mejor sus tareas, manteniendo siempre una actitud abierta a la adquisición de nuevos conocimientos que puedan aplicar a su puesto de trabajo y, en una mirada más abarcativa, a la vida misma.

En resumen, es imprescindible decretar que los cambios vertiginosos requieren reconocer la ignorancia en ciertas cuestiones y entregarnos al aprendizaje con la humildad de un estudiante que recién se inicia”.

Después, Herrera pasó revista a cada uno de los temas que el productor asesor deberá cursar durante el primer cuatrimestre: “Hago un breve repaso por cada uno de los cuatro módulos.

Los Seguros Regionales: Como lo expresaba anteriormente es muy importante enfocar la mirada del PAS a su entorno regional, debe ser una motivación a proponer y retrabajar coberturas existentes que puedan

mejorarse para satisfacer al cliente. El mercado asegurador es bastante lento en la reacción de implementar ofertas, esto puede ser una muy buena contribución.

Seguros de Personas: La pandemia volvió a dar impulso a una necesidad histórica, hay PAS que no conocieron la época de auge de esta rama en la Argentina. Se debe trabajar para volver a tener fuerza de venta en estas coberturas.

Seguros Integrales: es un ramo con poco desarrollo, y hoy la actividad comercial e industrial está atravesada por muchos cambios, los hogares se convierten en oficinas, pequeñas pymes y las coberturas deben acompañar esa exigencia.

Micro seguros: Es una materia pendiente en nuestro mercado, muy poca oferta y gran desconocimiento, hay que volver a impulsarlo para que su desarrollo lleve soluciones a muchos sectores”.

Aspirantes

Fernando Babot, abogado, docente del CFC y PAS, definió los ejes del programa de capacitación para Aspirantes a PAS: “El Programa de Capacitación para Aspirantes a PAS (PCA) busca, como desde hace años, la mejora constante en la calidad de la instrucción brindada a los mismos, con la finalidad de elevar la calidad de los servicios profesionales que el PAS graduado brinda a sus clientes. Con este objetivo, el Centro Federal de Capacitación

Colaborando con Superintendencia de Seguros de la Nación al servicio de los **Productores Asesores de Seguros.**



Exámenes de competencia para aspirantes para PAS

Capacitación continuada para matriculados

Asistencia en rúbrica de libros

Consejo de Administración

Sr. Daniel G. Rosemberg · Sra. Silvia V. Bechir · Sra. Agustina Decarre

S E D E

Chacabuco 77 · 1º Piso (C1069AAA) | Edificio FAPASA | CABA | 011 4342 0800 | consultas@enteley22400.org.ar

A D M I N I S T R A C I Ó N

Av. de Mayo 695 | 1º Piso · Oficina B | CABA | 011 4331 6680 | administracion@enteley22400.org.ar

www.enteley22400.org.ar

 /EnteCooperadorLey22400  @entecooperador

(CFC), en colaboración con la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), revisa antes del inicio de cada ciclo lectivo el programa del PCA y el contenido de los manuales de estudio, proponiendo las modificaciones que entienda sirvan para alcanzar esa meta.

Particularmente en 2020 el CFC, sus Filiales y los docentes de estas nos vimos forzados a saltar súbitamente hacia un sistema de modalidad totalmente a distancia a causa de la pandemia de COVID-19. El resultado fue más que satisfactorio, tanto por el esfuerzo coordinado de todos los protagonistas como por el hecho de haber utilizado herramientas virtuales de semipresencialidad desde mucho tiempo atrás. Quienes estábamos acostumbrados a las aulas físicas sufrimos en un primer momento la distancia con nuestros alumnos, pero pudimos concluir exitosamente el cursado de varias comisiones manteniendo el nivel de exigencia y el resultado académico. En el medio, aparecieron desafíos propios de la “virtualidad” (asistencia, participación en clase, exámenes, etc.) que en definitiva nos dejaron una enseñanza muy valiosa para el futuro.

Es por eso que en 2021 la SSN y el CFC habilitaron para el PCA tanto la modalidad semipresencial anterior a la pandemia como la virtualidad (sujetas siempre a la normativa sanitaria local), y tanto una como otra se beneficiaron de la experiencia del año pasado. Esta “flexibilidad responsable” se complementó



“Las competencias que harán que un profesional pueda desarrollarse exitosamente serán: la flexibilidad, la empatía y el aprendizaje continuo”.

Claudia Ducasu

desde lo curricular con un importante aumento de las horas de clase, lo que nos permitirá desarrollar más ampliamente los temas centrales del programa.

De hecho, en la Filial Tucumán del CFC ejecutamos muy satisfactoriamente una prueba piloto de una clase presencial y virtual a la vez, con alumnos físicamente presentes en el aula y la proyección en la pantalla de las cámaras de quienes habían decidido participar a distancia. Tanto unos como otros pudieron interactuar entre sí y con los docentes, mientras se preservaba la distancia social a ambos lados de la transmisión.

En definitiva, y sin pretender ser original en la expresión, confiamos en ofrecer este año ‘lo mejor de ambos sistemas’, con un programa académico que no sufrió grandes modificaciones, pero que sí podrá desarrollarse más cómodamente en más horas de clase”.

Respecto del perfil de PAS que se pretende formar en este curso inicial PCA, Babot puntualizó: “Buscamos

formar PAS que se sientan y actúen cada vez más como los profesionales que son, aportándoles los conocimientos técnicos fundamentales a tal fin, sin descuidar el componente ético y humano que deben acompañar el ejercicio de toda actividad liberal.

En los 9 años que el equipo docente de Filial Tucumán que integro viene dictando el PCA, no hemos tenido prácticamente deserciones de aspirantes por motivos de no disfrutar del contenido de la carrera los que se fueron voluntariamente en su mayoría estuvieron motivados por la extensión y complejidad del material de estudio y por las exigencias del curso en general. El contenido del mismo suele ser disfrutado por los alumnos (en ocasiones apasionadamente), y apuntamos a conseguir que ese entusiasmo persista luego de la graduación en el día a día de su actividad”.

Y añadió: “Como se viene hablando desde hace tiempo, el PCA está destinado a convertirse en una carrera de nivel terciario cuando menos, tanto por el contenido de su programa (transversal y multidisciplinario) como por la importancia de la labor de los PAS en el mercado de seguros y en su comunidad. Mientras transitamos ese camino, corresponde destacar el permanente trabajo en equipo del CFC, sus 21 filiales y docentes en todo el país, lo que nos permite mejorar día a día la calidad de nuestro trabajo, aprovechándonos de la experiencia de nuestros colegas y aportándoles la nuestra”.



“En 2021 la SSN y el CFC habilitaron para el PCA tanto la modalidad semipresencial anterior a la pandemia como la virtualidad”.

Fernando Babot

Marcar la diferencia

Más adelante, Bisio reflexionó sobre la evolución del PCC durante los últimos años: “En cuanto a la capacitación de los productores en general, me animo a decir que en los últimos 10 años viene siendo cada vez más apreciada dado que las necesidades del mercado imponen que el asesor en seguros esté cada vez más capacitado para competir con diferentes plataformas de ventas, para adaptarse a las nuevas modalidades de comercialización y a los desafíos que ello propone en el futuro.

La capacitación es la herramienta diferenciadora que permitirá que los Productores Asesores de Seguros continuemos siendo el canal de mayor nivel de producción del mercado manteniendo y mejorando la profesionalidad lo que permitirá a futuro sortear los numerosos obstáculos que seguramente irán apareciendo”.

Insistimos, y consultamos a Ducasu: ¿qué aporta la capacitación para ejercer la profesión? La referente afirmó: “Hace algunos años

se entendía la capacitación como un grupo de oyentes en actitud pasiva frente a un orador que impartía sus conocimientos y sus ‘verdades’. En la actualidad, y desde una mirada personal, creo que la obligación ineludible de la capacitación no es solo explicar conceptos técnicos, sino fundamentalmente abrir un espacio de reflexión, ser provocador dejando interrogantes para que cada oyente activo tome esos conceptos que resonarán en él, y pueda re-interpretar su realidad y la de su entorno comercial y personal. Es construir juntos una nueva forma de ver y de hacer las cosas.

Por lo expuesto, considero que es una herramienta imprescindible para ejercer la profesión, partiendo del paradigma que el mundo cambia tan vertiginosamente que, lo que creíamos saber como una verdad absoluta, hoy se desvanece ante la aparición de una nueva realidad”.

Por último, Bisio marcó: “Otro punto que me parece importante destacar es el rol que sigan adelante las distintas asociaciones de productores como delegaciones del Centro Federal de Capacitación para el dictado de los cursos para los aspirantes a la matrícula.

En este caso parecería una contradicción que desde la asociación gremial de los productores matriculados se estén desarrollando cursos destinados a fabricar competencia. Sin embargo eso no es ninguna contradicción y es parte fundamental del cometido de las asociaciones



“En el caso de los PCA, el aumento de la carga horaria es el reflejo objetivo y tangible de la finalidad de brindar año a año una Formación Profesional de calidad; pensando en las competencias y habilidades que requiere el futuro PAS”.

Luciana Fernández

relacionados con la formación profesional y especialmente con la ética de manera tal que nadie mejor que los propios productores agremiados en las asociaciones de productores de seguros para velar por la capacitación, la formación y la introducción de quienes luego serán nuestros colegas en el mercado, para que estos criterios especialmente de profesionales de un elevado nivel de ética en el desarrollo de sus actividades vayan conformando esos criterios desde el mismo momento en que están incorporando los conocimientos para obtener la matrícula y además porque entendemos que es la manera de formar profesionales que comprendan que el desarrollo futuro va a necesitar más que hasta el presente de un trabajo colaborativo agremiado en sus entidades de origen. Es para velar porque el interés de cada productor frente a los futuros mercados se pueda desenvolver de la manera más eficiente y respetada, tanto por las Aseguradoras, como por los clientes y la sociedad en general”.



LA ACTUACIÓN PROFESIONAL DEL PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

EN ESTE ARTÍCULO, EL DR. FABIÁN RAMOS IRAZOQUI, ABOGADO Y DOCENTE DEL CENTRO FEDERAL DE CAPACITACIÓN DE FAPASA, DESCRIBE LOS CONTENIDOS DEL CURSO OBLIGATORIO DE E-LEARNING QUE FORMA PARTE DEL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN CONTINUA.

La Superintendencia de Seguros de la Nación dispuso, para el primer cuatrimestre de este año, el tema “La Actuación Profesional del Productor Asesor de Seguros” en el Programa de Capacitación Continuada para Productores Asesores de Seguros, bajo la modalidad e-learning, de cursado obligatorio.

Habiendo tenido nuevamente el honor de desarrollar para el Ente Cooperador Ley 22.400 el material sobre la temática fijada en esta oportunidad, comentaré a continuación los aspectos principales de las distintas unidades que lo integran.

La primera de ellas se refiere a las obligaciones que surgen de la Ley 22.400. Al respecto, debemos recordar que para el PAS como profesional de la intermediación y promoción de los contratos de seguros y asesoramiento de los asegurados, resulta de vital importancia conocer los deberes y derechos establecidos en la normativa principal que regula su actividad.

En la segunda unidad se realiza un abordaje profundizado del artículo 10 de la citada ley debido a que, en el mismo, se encuentran previstas

las obligaciones más destacadas que debe tener en cuenta el PAS en su ejercicio profesional.

El tercer capítulo del material comprende las cuestiones esenciales vinculadas a la responsabilidad del PAS desde los tres ámbitos posibles: el Administrativo, el Civil y el Penal.

La cuarta unidad ilustra las normas de procedimientos ante casos que pueden llevar a que el PAS resulte sancionado. Aquí, se explican las características de las distintas etapas y la forma en que el profesional imputado puede ejercer su defensa.

“Las normas de actuación ante la Superintendencia de Seguros de la Nación en caso de inspecciones o requerimientos”, es el título de la quinta unidad, y se aprecian allí las circunstancias que debe tener presente el PAS ante los requerimientos del Ente de Control a fin de cumplir adecuadamente con ellos.

En la unidad seis se abordan las recientes resoluciones de la S.S.N., números 332/2020 y 504/2020, que establecen la obligatoriedad de las Entidades Aseguradoras, de los PAS, de las Sociedades de PAS y de

los Agentes Institorios de exhibir, en vidrieras y/o en lugares visibles al público donde se realice el ofrecimiento de contratos de seguros, el Certificado de Aptitud para el Ofrecimiento Público de Contratos de Seguros, como forma de evitar la venta ilegal de seguros por aquellos que no se encuentren habilitados para la misma.

Finalmente, la última unidad del programa cita y explica algunos fallos dictados recientemente en reclamos por mala praxis profesional.

Como reflexión final destacaré que, al momento de resolver denuncias de asegurados contra un PAS, quienes deban decidir la sanción o absolución en los eventuales procesos administrativos o judiciales (ya sean las autoridades de la SSN. o los jueces, respectivamente) tendrán en cuenta los deberes que debía cumplimentar el profesional de la comercialización del seguro. Ello demuestra la esencial importancia que implica, en el desarrollo de su actividad, que el PAS se capacite, manteniéndose actualizado en forma permanente sobre las obligaciones establecidas por las normas vigentes.

CAPACITACIÓN 2021

LA SSN EMITIÓ LA CIRCULAR IF-2021-20320670 CONTENIENDO EL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN 2021 PARA PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS Y ASPIRANTES A LA MATRÍCULA, CUYOS EJES CENTRALES CITAMOS MÁS ADELANTE.

Asimismo, el organismo de control emitió la Resolución 310, implementando un nuevo manual de procedimientos para el Programa de Capacitación Continuada, para el Programa para Aspirantes y para los exámenes. Básicamente, se brinda un marco normativo a las actividades académicas virtuales, dado que la normativa vigente había sido establecida hace 2 años atrás, cuando todavía no se había desatado la pandemia por Coronavirus y la actividad virtual no estaba tan desarrollada como hoy en día.

SÍNTESIS DE LA CIRCULAR IF-2021-20320670
Conteniendo el Programa de Capacitación 2021 para Productores Asesores de Seguros y Aspirantes a la Matrícula.

Cursos del Programa de Capacitación para Productores (PCC):

-Dos cursos de temario pautado de 4 h cátedra de duración efectiva para modalidad Presencial y de 2 h. cátedra de duración efectiva para modalidad Virtual a Distancia, a desarrollarse el primero entre el 15 de marzo y el 15 de julio de 2021, y el segundo entre el 15 de agosto y el 15 de diciembre de 2021.

-Dos cursos por modalidad e-learning a cargo de Ente Cooperador, a desarrollarse el primero entre el 15 de marzo y el 15 de julio de 2021, y el segundo entre el 15 de agosto y el 15 de diciembre de 2021.

Creada por un grupo de Organizadores en 1965, AOSS es la primera y hasta el momento única institución de su tipo en el mercado, con 53 años de trayectoria y de vinculación ininterrumpida con el Grupo Sancor Seguros.

Como entidad que nuclea a los Organizadores del Grupo Asegurador N° 1 de Argentina, AOSS les brinda apoyo y respaldo en su actividad, así como medios de asistencia y beneficios sociales que también incluyen a su núcleo familiar.



www.aoss.com.ar

PCC
PROGRAMA DE
CAPACITACIÓN
CONTINUADA

**MODALIDAD
VIRTUAL O PRESENCIAL**

1er CUATRIMESTRE - 15 DE MARZO AL 15 DE JULIO

SEGUROS REGIONALES

SEGUROS DE PERSONAS

SEGUROS INTEGRALES

MICROSEGUROS

2do CUATRIMESTRE - 15 DE AGOSTO AL 15 DE DICIEMBRE

RESPONSABILIDAD CIVIL

SEGUROS REGIONALES

TÉCNICAS DE VENTA

NUEVAS TECNOLOGÍAS, HERRAMIENTAS ELECTRÓNICAS
Y SUS INFLUENCIAS EN EL MERCADO ASEGURADOR



Hacia la digitalización junto a los PAS

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

AVRIL
Atención virtual



Portales de autogestión
para asegurados y PAS



Unidades de
atención digital



 **RUS** DIGITAL

CAPACITACIÓN E-LEARNING 2021

Se desarrollarán dos temas de Capacitación E-LEARNING. Los mismos serán obligatorios durante el año en curso. La capacitación se organizará en dos cuatrimestres. El curso correspondiente al primer cuatrimestre deberá ser cursado entre el día 15 de marzo y el 15 de julio. Mientras que el curso correspondiente al segundo cuatrimestre deberá cursarse entre los días 15 de agosto y 15 de diciembre. El PAS acreditará su participación

en el curso correspondiente a cada cuatrimestre. Terminado el cuatrimestre, el curso ya no estará disponible en la plataforma digital y se deberá consultar al Ente Cooperador Ley 22.400 sobre la modalidad establecida para cumplir con su cursado.

Los temas correspondientes a los dos cuatrimestres serán:

PCC
PROGRAMA DE
CAPACITACIÓN
CONTINUADA

**MODALIDAD
E-LEARNING**

1er CUATRIMESTRE

LA ACTUACIÓN PROFESIONAL DEL PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

LAS OBLIGACIONES QUE SURGEN DE LA LEY 22.400
Y OTRAS REGULACIONES COMPLEMENTARIAS

LA RESPONSABILIDAD PROFESIONAL DEL PAS. RÉGIMEN DE SANCIONES
EN CASOS DE INCUMPLIMIENTO

NORMAS DE PROCEDIMIENTOS ANTE CASOS QUE PUEDEN DAR LUGAR A UNA SANCIÓN

NORMAS DE ACTUACIÓN ANTE LA SSN EN CASO DE INSPECCIONES O REQUERIMIENTOS

NORMATIVAS RESOLUCIÓN SSN N° 332/2020 Y N° 504/2020

2do CUATRIMESTRE

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ÍNDICES DEL MERCADO

LECTURA E INTERPRETACIÓN DE ÍNDICES DE LAS COMPAÑÍAS ASEGURADORAS

ANÁLISIS DE SOLVENCIA

IMPORTANCIA DE LAS RESERVAS TÉCNICAS

LO MÁS RELEVANTE DE RESOLUCIÓN 310

Básicamente, se ha definido el encuadre que tienen que respetar las prestadoras de capacitación bajo la modalidad presencial o virtual.

Se aclara que los cursos de temática pautada también pueden llevarse a cabo de manera virtual “cuando por razones sanitarias no pueda hacerse en modalidad presencial, con una carga horaria de 4 horas cátedra cada uno en caso de que se realice de modo presencial (se mantiene misma carga horaria), o -como novedad- de 3,5 horas cátedra si debe realizarse mediante entorno virtual.”

El Programa de Capacitación para Aspirantes (PCA) puede dictarse de manera Presencial o a Distancia.

El curso para la obtención de la matrícula tiene una duración prevista entre 9 y 12 meses.

La idea de este cambio es disponer de mayor tiempo para formar a un PAS más profesional, ampliando los plazos de las cursadas.

La resolución define (en el ARTÍCULO 27) qué se



entiende por Educación a Distancia: “las propuestas frecuentemente identificadas también como educación o enseñanza semipresencial, no presencial, abierta, educación asistida, flexible, aprendizaje electrónico (e-learning), aprendizaje combinado (b-learning), educación virtual, aprendizaje en red (networklearning), aprendizaje o comunicación mediada por computadora (CMC), cibereducación, teleformación y otras que reúnan las características mencionadas precedentemente”.

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

**TRIUNFO
SEGUROS**

Sponsor Oficial de
Las Leonas y Los Leones

trunfoseguros.com

FAPASA COMPROMETIDA CON LA DIVERSIDAD

DIRIGENTES DE FAPASA PARTICIPARON EN UNA SERIE DE EVENTOS LLEVADOS A CABO POR EL DÍA INTERNACIONAL DE LA MUJER



Presidente de FAPASA, en una entrevista concedida a El Seguro en Acción, en la que indicó que cada vez más mujeres se incorporan a la profesión de Productor Asesor de Seguros y enfatizó que la diversidad y la inclusión favorecen al seguro.

EN VIVO

Decarre también participó de una emisión en vivo en la cuenta de Instagram de AAPAS, para visibilizar y sensibilizar sobre las temáticas de género en el mercado asegurador, junto a Ana Belén Leyva, Integrante de la Comisión de Capacitación de AAPAS.



El jueves 11, Decarre fue una de las disertantes del Panel On Line Mujeres en Acción, en el marco de las jornadas de seguros AC, junto con Daniela Mora Simoes, Vale-

Entre ellos, el “8M: MUJERES Iniciativas de la SSN en pos de la igualdad”, organizado por la SSN. Contó con disertaciones de la Superintendente de Seguros de la Nación, Act. Adriana Guida; la Gerenta de Coordinación General, Dra. Ana Durañona y Vedia; y la Coordinadora de la Dirección Nacional de Economía, Igualdad y Género del Ministerio de Economía, Dra. Sol Prieto.

En el mismo, Guida anunció la creación de la Mesa de Trabajo de Género, a través de la cual se llevarán a cabo acciones en pos de la lucha contra la desigualdad y violencia de género como así también por el tratamiento equitativo de las mujeres a nivel laboral, profesional y doméstico.

Durañona y Vedia destacó la implementación del protocolo de actuación para la prevención, orientación, abordaje y erradicación de la violencia de género en el ámbito laboral de la administración pública, y la elaboración de un informe sobre la participación de la mujer en cargos jerárquicos de las aseguradoras, entre otras acciones.

Prieto describió la situación actual de las mujeres y cómo se vieron afectadas durante la pandemia y la creación de alianzas entre las diferentes áreas del Estado Nacional para abordar la temática.

“Más del 40% de los PAS son mujeres”

Así lo afirmó Agustina Decarre,

ria Hernández, Mariela Codina, y María Laura Viviano.

El tema central fueron las habilidades de gestión en el mundo asegurador, como el liderazgo y el teletrabajo, entre otros.

Panel online
MUJERES EN ACCIÓN

Habilidades de gestión
en el mundo asegurador

JUEVES
11 de Marzo

17hs
ARG

WEBEX
MEETING

¡Incríbete ahora!

AC FEDERACIÓN DE SEGUROS

Daniela Mora Simoes

Valeria Hernández

Mariela Codina

Agustina Decarre

María Laura Viviano

MANO A MANO

El miércoles 10, Agustina Decarre y Jorge Luis C. Zottos, Presidente y Secretario de FAPASA respectivamente, participaron de una charla abierta organizada por APAS Entre Ríos, presidida por Liliana Alzugaray.

Entre los temas abordados, se destacan la implementación de la Resolución 332, y todo lo que se trabajó para resolver el artículo 3, que entró en vigencia el pasado 1º de marzo, la venta ilegal y la implementación de la página web www.denuncias.com de FAPASA, con una comisión de trabajo ad hoc.

También se analizó la importancia de la capacitación en la profesionalización del PAS, la participación de la Mujer y la diversidad como un tema a trabajar incluyendo a todas las minorías dentro de las organizaciones, la participación de los PAS en sus APAS y FAPASA, y las novedades sobre la Mutual de FAPASA para todos los PAS del país.



PRIMERA REUNIÓN DEL AÑO DEL CONSEJO FEDERAL DE FAPASA



El 8 de marzo se llevó a cabo la primera reunión del año del Consejo Federal de FAPASA.

El encuentro virtual se realizó a través de la plataforma ZOOM, y contó con la participación de 21 de las 22 Asociaciones primarias que conforman la Federación.

La Tesorería brindó su informe, y se trataron temas relativos al funcionamiento interno de la Federación y las denuncias por Venta Ilegal y Abusos Bancarios y Prendarios.

Asimismo, se analizaron los escenarios posibles para el desarrollo de las actividades de FAPASA, ya sea de manera virtual o presencial, algo que claramente se irá determinando a medida que transcurran las próximas semanas y meses, en línea con la evolución de la pandemia y la vacunación a la población.

Este encuentro, una vez más, da cuenta del carácter Federal, Participativo y Democrático de FAPASA.

APAS CUYO

Solidarios

APAS Cuyo organizó una campaña solidaria en sus tres delegaciones Mendoza, San Juan y San Luis para recibir donaciones de alimentos no perecederos y agua mineral para los damnificados del terremoto sufrido en esa provincia en el mes de enero.

Compañías de Seguros, Instituciones, municipalidades y el aporte individual de cada PAS lograron reunir una importantísima cantidad de alimento y agua.

Día de la Mujer



Hubo celebraciones varias en San Juan, Mendoza y San Luis.

Integración.



APAS Cuyo participó en las primeras ‘Jornadas de Integración de Mujeres en Asociaciones’ organizadas por AMES, FAPASA y las asociaciones de todo el país, dando a conocer la actividad de la Comisión de Mujeres de la entidad cuyana.

María Rosa Blanco, Presidente de APAS Cuyo, comentó que “la Comisión de Mujeres es el resultado de vastas reuniones que se fueron realizando a lo largo de estos años con las Productoras Mujeres socias de APAS para incentivarlas a participar y trabajar”. También añadió que “Lleva tiempo la creación de estos espacios. Las

mujeres desempeñan muchos roles sociales: son madres, profesionales, esposas y para sumarse necesitan mucha planificación, tener objetivos, proyectos y ganas de donar parte de ese tiempo a la actividad social y de camaradería”.

Por APAS Cuyo también participaron las PAS Graciela Rufino de Delegación Mendoza y Beatriz del Valle Miranda de San Juan, ambas integrantes de las Comisiones de Mujeres de las respectivas provincias”.

Renovación de la CD.



Los PAS de la lista Integración renuevan sus cargos en la Comisión Directiva de Apas Cuyo Mendoza. Ellos son los PAS Daniel Dimaría (Mendoza) que ingresa como Vicepresidente. Carlos Castro (San Juan) Vocal Titular 2do Virginia Illanes (San Juan) Vocal Titular 3ra y Jorgelina Buzzacchi Riestra (San Luis) Vocal Suplente Primera.

Asamblea

El pasado 31 de marzo se realizó en Mendoza la Asamblea Ordinaria Anual presidida por María Rosa Blanco, Presidente, Edgardo Juchniuk, Vicepresidente, quien termina su período como segundo al mando de la Comisión Directiva, y Alejandra Cruz Abrego, Secretaria.

Se homenajeó a los Productores Asesores de Seguros Edgardo Juchniuk, como Vicepresidente saliente, y Fabián Pacheco como Vocal Suplente Primero saliente, que cumplieran tareas en la Comisión Directiva por varios períodos.

> Consultá con tu
PRODUCTOR ASESOR
DE SEGUROS



lesingular

El auto te dejó
a gamba en la

CALLE?



QUÉ TEMA, ¿NO? A menos que tengas
un **NUEVO 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



**SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN**

LA NUEVA COMISIÓN DIRECTIVA DE APASER ENTRÓ EN FUNCIONES



El 27/3 se realizó la primera reunión de Comisión Directiva de la Asociación de Productores Asesores de Seguros de Entre Ríos (APASER), tras la asamblea del 16 de marzo que eligió las nuevas autoridades para el período 2021-2023. Asumió la Presidencia Silvia Bechir y José Luis Alzogaray tomó el cargo de Vicepresidente.

El martes 16/3 se realizó la Asamblea General Ordinaria de la Asociación de Productores Asesores de Seguros de Entre Ríos (APASER) en la que se trataron y aprobaron la memoria y el balance del último año y se eligieron las nuevas autoridades hasta 2023, siendo designada como Presidente Silvia Bechir, secundada por José Luis Alzogaray como Vicepresidente.

Dadas las condiciones sanitarias imperantes y los protocolos vigentes, la asamblea se llevó a cabo mediante una plataforma de videoconferencia con la participación de los integrantes de la comisión directiva y socios en general, todo supervisado por un escribano público, de acuerdo a la legislación vigente.

Por lista única, fue proclamada la nueva comisión directiva que conducirá la asociación durante el período 2021-2023.

El sábado 27/3, en nuestra sede de calle Urquiza 1226 (Paraná) se llevó a cabo la primera reunión, de carácter presencial y manteniendo todos los cuidados necesarios. En esta jornada delineamos los principales ejes y criterios de trabajo para estos dos años de trabajo que ya comenzaron.

COMISIÓN DIRECTIVA

- Presidente:** Silvia Verónica Bechir
- Vicepresidente:** José Luis Alzogaray
- Secretaria:** Vanesa Maribel Colliard
- Pro-secretaria:** Dulcinea Leticia Puntín
- Tesorera:** Ana María Lazópulos
- Pro-tesorero:** Pablo Gabriel Alfaro

Vocales

- Liliana Guadalupe Alzugaray
- Yanina Rosa Bonarrigo
- Maximiliano Carlos Hernández
- Enzo David Zabala
- Juan María González Pessolani

Vocales suplentes

- Joaquín Alberto Kondratiuk
- Óscar Alfredo De Zan
- Hernán Javier Lanza
- Esteban Eduardo Caprarulo
- Santiago Gabriel Bigatton

Revisores de Cuentas

- Raquel Mónica Sara
- Hugo Alice Taborda
- Adrián Nicolás Suarez

Revisores suplentes

- Laura Mercedes Maciel
- Mario Néstor Quintana
- María Clara Herrera Bechir

SEBASTIÁN DEL BRUTTO, NUEVO PRESIDENTE DE AAPAS



En la Asamblea Ordinaria, realizada el 10 de marzo/21, se eligieron nuevas autoridades de AAPAS:

Presidente: Sebastián Del Brutto
Vicepresidente: Nicolás Saurit
Secretario: Rodrigo Javier Puértolas
Prosecretario: Martín Rodolfo Caeiro
Tesorero: Ernesto Fabián Lavieri
Protesorera: Andrea Alejandra Benedetti
Vocales Titulares
1º: Franco Cavicchia
2º: Maximiliano Pérez
3º: Ana Belén Leyva

4º: Clarisa Ángela Luhning

Vocales Suplentes

1º: Francisco Fariña
2º: Christian Elia Castro
3º: Marcelo Eduardo Deve

Comisión Fiscalizadora

Titulares

1º: Christian Eduardo Zielinski
2º: Julián Niccolo
3º: María Estela Filomena D'Amelio

Comisión Fiscalizadora

Suplentes

1º: Marcela Paula Curi
2º: Ignacio Martín Sammarra

NUEVA COMISIÓN DIRECTIVA EN APAS CÓRDOBA



La Asamblea Anual Ordinaria de APAS Córdoba, celebrada el 10 de febrero de 2021, eligió una nueva Comisión Directiva, integrada como se muestra a continuación.

Presidente: Sr. Assale, Daniel Alberto
Vicepresidente: Sr. Sticca, Fabian Guillermo
Secretario: Sra. Coutsiere, Mariela Alejandra
Tesorero: Sr. Rodriguez, Guillermo Ruben
Vocales
1º: Sr. Floreano, Julio Fernando

2º: Sra. Matos, Laura Alejandra

3º: Sr. Otaño, Enrique Manuel

Vocales Suplentes

1º: Sr. Flores, Darío Alberto

2º: Sra. Cerutti, Paulina

3º: Sra. Aparicio, María Agustina

Comisión Revisora de Cuentas Titular:

Sra. Calosso, Yanina Antonella

Sra. Sigel, Macarena Natali

Comisión revisora de cuentas Suplente:

Sr. Llop, Javier Roberto

BENEFICIO



APAS Santa Fe firmó un acuerdo con el Banco Credicoop que permitirá a todos sus asociados contar con una serie de servicios bancarios en forma totalmente gratuita. Desde la Asociación informaron: “De esta forma,

ponemos a disposición de cada socio la posibilidad de ahorrar importantes gastos mensuales -que usualmente están en el orden de los \$ 3.000 o más- conservando servicios bancarios de calidad”.

AMPAS MISIONES

En diálogo con Asegurando, la colega Patricia Hereter, Presidente de AMPAS (Misiones) pasó revista a las actividades de la entidad durante lo que va del año: “2021 nos sorprende nuevamente con la Pandemia, que continúa, y ello nos exige estar más atentos con las acciones que llevemos a cabo. Estamos presentes con nuestros colegas PAS, ya que muchos de ellos seguirán on line, según la zona donde residan. En AMPAS, como asociación que nuclea a los PAS, nos ocupamos de sus inquietudes y necesidades respecto a la profesión.

Hoy más que nunca renovamos el compromiso de presencia permanente, sin que las distancias sean obstáculo para estar presentes.

En febrero fuimos invitados por FA-PASA a la Jornada de Integración de Mujeres en Asociaciones, lo cual significó un punto de partida para buscar alianzas estratégicas y replicar en nuestra Asociación, poniendo el foco en las necesidades de las PAS y de los Noveles, a quienes se les hace cuesta arriba insertarse en el mercado. 2020 fue un año para reinventarse, y lo logramos desde las capacitaciones



que pudimos ofrecer a los PAS de Misiones, socios y no socios, poniendo al alcance temas de gran importancia para la formación profesional, acercando disertantes de excelente nivel profesional.

En 2021 queremos sumar a las capacitaciones temas relacionados a necesidades de los colegas más allá de su formación profesional, ampliando nuestro servicio. A raíz de esto, AMPAS realizó una encuesta a sus socios con preguntas puntuales. Los PAS sostuvieron que es importante continuar con las capacitaciones, y en segundo lugar indicaron necesario obtener mayor información relacionada con la Obra Social OSSEG. Por ello, el 18 de febrero concretamos un encuentro virtual con Guillermo Von Stolzmann, Manuel Lamas, representantes de los PAS en la Obra Social, junto a

Agustina Decarre, Presidente de FA-PASA, para resolver todas las dudas respecto de los servicios de OSSEG.

Del encuentro surgió el contacto del Colegio de Farmacéuticos de la provincia de Misiones con OSSEG a fin de implementar un convenio para realizar descuentos en medicamentos directamente en las farmacias de toda la provincia, de manera tal que el PAS pueda obtener el beneficio de manera inmediata, sin tener que solicitar reintegro.

En marzo empezamos a trabajar en la Circular de cursos PCA/PCC 2021 activando las conversaciones con los docentes, diseñando el cronograma de clases del ciclo 2021, que esperamos iniciar el 30 de abril, para el cual ya comenzamos con las preinscripciones correspondientes. Además, este año estamos abocados a la segunda etapa de la obra de nuestra asociación, para dejar a punto el nuevo edificio y poder brindar al socio un agradable lugar de encuentro. También iniciamos una campaña de información a los PAS sobre los beneficios de pertenecer a la asociación, y del trabajo permanente que realizamos”.

APAS SALTA

APAS Salta abrió las inscripciones a dos aulas Modalidad virtual para el curso de Aspirantes a PASS2021, que iniciarán a finales de abril y principios de mayo. Los días 17, 18 y 19 de febrero realizaron un curso de capacitación para docentes y miembros del Consejo Directivo, con el disertante Ramiro Barón, Director de

Real Coaching RBA. El 8 de marzo realizaron un sorteo online entre las mujeres socias de APASS que contaban con la cuota al día, con motivo de darles un pequeño reconocimiento por el Día Internacional de la Mujer. Se sortearon 6 voucher de \$1.000 en efectivo cada uno. La obra de la nueva sede de APASS ubicada

en calle Mosconi N° 49 se encuentra finalizando detalles para su apertura posiblemente en mayo.

Y ya iniciaron las inscripciones a los cursos PCC obligatorios para PAS que realizarán de manera virtual entre el período abril-mayo para PAS socios y no socios.

APAS TUCUMÁN



ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA

DÍA: 26/04/21
HORA: 12:00HRS
ZOOM

Meeting ID: 832 4603 9700
Passcode: 084915

Visita nuestra web:
www.atpas.com.ar

1ER CURSO DE OBTENCIÓN DE MATRÍCULA DE PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

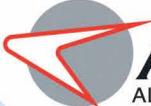
Modalidad: VIRTUAL
Inicio: 18/05/2021 | Finaliza: 15/03/2022

INFORMES E INSCRIPCIONES  3814783447 - Tel: 4219140
E-mail: atpastuc@gmail.com

CIERRE DE LA INSCRIPCIÓN 10/05/2021 O HASTA COMPLETAR CUPOS

ATPAS informó que el pasado 26 de abril realizó su Asamblea General Ordinaria en formato virtual. Además de dar tratamiento a la Memoria, Balance General, Inventarios, cuentas de Gastos y Recursos e informe del Órgano de Fiscalización del período año 2020, se conformó la junta electoral y el cronograma de trabajo de la misma para preparar la renovación parcial de autoridades de la institución.

Además, anunciaron el inicio del primer curso PCA, el 18/05. Docentes a cargo: Babot Fernando, Salmeron Enrique, y Correa Monterrubio Gerardo.



ALBA CAUCIÓN
ALBA COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.
Especialistas en Seguros de Caución

60 años comprometidos con el desarrollo de tus proyectos

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

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

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

LAS MUJERES EN EL SEGURO: INCLUSIÓN Y DIVERSIDAD

En los últimos años, la participación de la mujer se ha incrementado en todos los ámbitos de la sociedad. Aunque todavía persisten algunas desigualdades, el avance es notorio.

En nuestro querido sector Seguros, también. De hecho, cada vez hay más mujeres que eligen la profesión de Productor Asesor de Seguros. Y esto lo marcan las estadísticas, que seguimos muy de cerca desde FAPASA. Son datos relevados por la Superintendencia de Seguros de la Nación y el Ente Cooperador Ley 22.400. Hoy, el 40% de los PAS son mujeres. Es una buena noticia. Si analizamos por rango de edades, también vemos la incorporación de gente joven a la actividad, y muchas de ellas son mujeres.

La actividad del PAS es muy compatible con la planificación familiar, con el equilibrio entre trabajo y vida familiar. Y estas caracte-

rísticas contribuyen a una mayor participación de las mujeres en la profesión de PAS.

Capacitación

Esto también se ve en los cursos de aspirante a obtener la matrícula. Por ejemplo, en el último año, 2020, tan atípico, observamos desde el Centro Federal de Capacitación de FAPASA, mayor cantidad de mujeres que de hombres tomando los cursos. ¿Por qué? Porque el curso a distancia que fue posible en 2020, a pesar de ser un año muy duro en muchos aspectos lamentablemente, fue positivo por la inserción de más personas, que antes por una cuestión de distancia geográfica no podían hacerlo, porque viajar hasta alguna ciudad en la que se dictara el curso y dedicar tantas horas no era compatible con la vida familiar.

La alternativa virtual contribuyó

a la inclusión de las mujeres en la actividad. Muchas mujeres que querían y tenían el sueño de ser Productores Asesores de Seguros y no lo habían podido concretar hasta ese momento. Por ello también es que el número de PAS mujeres sigue subiendo.

Gremiales

Del mismo modo, cada vez hay más mujeres que se involucran en la tarea gremial del movimiento de Productores Asesores de Seguros en todo el país. Existe una relación directa entre mayor cantidad de mujeres PAS y mayor participación en la dirigencia. Las mujeres en general son muy comprometidas con la gestión, son muy proliferas.

Muchas veces sentimos, y lo he hablado con algunas de ellas en particular, que resulta difícil involucrarse con la tarea político gremial que requiere ser dirigente



de una Asociación de PAS por el tiempo que hay que dedicar, que se lo restamos a la vida profesional y a la familiar. Sin embargo, muchas mujeres lo hacen, desde el lugar que pueden aportar, lo hacen.

Hoy hay mayor cantidad de mujeres dirigentes. Se ve en muchas asociaciones. De hecho, APAS Entre Ríos, APAS Cuyo y APAS Misiones están presididas por mujeres. La Mesa Ejecutiva de FAPASA tuvo el 50% de sus cargos ocupados por mujeres, hasta la reciente renovación de autoridades. Aún hoy hay gran participación femenina en los distintos cargos (Presidente, Vice-Presidente, Vocalías, Revisores de Cuentas, comisiones de trabajo, en los cuerpos docentes, en la comisión de denuncias de FAPASA) que constituyen la vida institucional y democrática de las APAS.

Esta situación tiene que ver con la decisión orgánica de estas entida-

des y con una gran visibilidad de mujeres con mucha iniciativa, mucho compromiso en las asociaciones y esto por supuesto le da vida a la actividad.

Hoy podemos afirmar que existe una participación igualitaria dentro de la Federación y en las APAS entre hombres y mujeres, lo cual es un gran logro.

Diversidad

FAPASA enarbola el concepto de diversidad e inclusión. Entendemos que hay que contemplar la situación de diversas minorías a las que queremos brindar visibilidad. Y que la diversidad de opiniones y de puntos de vista enriquece. Buscamos la diversidad y la igualdad, no solo en lo que se refiere a las políticas de género.

La actividad aseguradora se ve enriquecida por la mirada de todos,

por hombres y mujeres que quieran trabajar por el crecimiento del Seguro en general y del Productor Asesor de Seguros, en particular.

Seguramente cada uno de nosotros piensa distinto, y propone distintas políticas en función de dicha diversidad. Tenemos distintas formas de abordar los temas.

Del mismo modo, reforzamos nuestra diversidad con la mirada de los profesionales más jóvenes.

Y todo esto, además, considerando que FAPASA es una entidad sumamente pluralista, democrática, y federal, con presencia en todo el país a través de sus 22 asociaciones. Esta característica, de por sí, otorga a la Federación mucha riqueza, porque la problemática de las distintas regiones es muy variada. Lo mismo ocurre con la situación de los hombres, las mujeres y los jóvenes en cada rincón del país. ■

AGUSTINA DECARRE

NUEVA WEB PARA DENUNCIAR ABUSOS CONTRA LOS DERECHOS DE LOS ASEGURADOS

EN ESTA ENTREVISTA PARA EL SEGURO EN ACCIÓN, AGUSTINA DECARRE, PRESIDENTE DE FAPASA, INFORMÓ SOBRE EL LANZAMIENTO DE LA WEB WWW.DENUNCIAS.COM.AR. DE ESTA MANERA, LAS 22 ASOCIACIONES QUE COMPONEN FAPASA SE COMPROMETEN CON LA DEFENSA DE LOS DERECHOS DE LOS ASEGURADOS.

Anibal Cejas (AC): ¿Qué es la venta ilegal de seguros y por qué es un problema?

Agustina Decarre (AD): La venta ilegal de seguros es un flagelo que afecta a todos los que trabajamos en la actividad aseguradora, no solo a los productores, a las compañías, a la Superintendencia y a la sociedad en general.

Cualquier actividad ilegal nos hace mal como sociedad, como país, porque quienes hacemos las cosas bien, trabajamos, pagamos impuestos y cumplimos con nuestras obligaciones para vivir en sociedad sabemos que cualquier actividad ilegal produce un daño, porque no se pagan impuestos, no se cumplen con las obligaciones, pero además en la actividad aseguradora lo grave es que se estafa a la sociedad en su conjunto. ¿Por qué? Porque no hay protección ante un evento que es lo que se persigue contratando un seguro. Entonces, la venta ilegal de seguros ocasiona un daño doble, porque provoca un daño a quien contrata ese seguro, quien de buena fe cree que está asegurado, cree que hay una

póliza que lo está protegiendo, y además para quien tiene un siniestro con esa persona que no va a poder reclamar, que va a estar desprotegido, que no va a poder ejercer sus derechos. Esto nos hace mal a todos.

A esto le sumamos que no se contó con el asesoramiento al momento de la contratación. En el caso de la venta ilegal de seguros, sucede que fuimos a contratar un seguro para nuestra casa, para nuestro auto, para nuestra empresa, para nuestra vida y quien nos atendió no era un productor de seguros matriculado porque se está ejerciendo la venta ilegal y no hay una compañía detrás, no hay póliza.

Esto le hace mal a toda la sociedad porque se desacredita una institución tan seria, tan importante como es justamente el seguro.

El seguro protege, y tiene un fin económico y social y eso no se está pudiendo cumplir cuando se trata de una venta ilegal. Es un perjuicio para todos.



AC: *Este tipo de actividad ilegal se puede denunciar en la web www.denuncias.com.ar. ¿En qué consiste esa web de denuncias?*

AD: La web de denuncias fue creada por las 22 asociaciones que constituyen FAPASA. Preocupados por este tema y tratando de aportar para combatir este flagelo. También queremos ayudar al órgano de control y a la justicia a combatirlo y pensamos en desarrollar esta página, denuncias.com.ar.

Es una web que brinda información sobre distintas situaciones de venta ilegal o de abusos generados al momento de la contratación de seguros. ¿Qué podemos encontrar en la página? Encontramos información sobre quién está autorizado a vender seguros, qué tiene que exhibir un productor de seguros o una oficina cuando yo concurro a contratar un seguro.

Encontramos información también sobre abusos bancarios o prendarios

al momento de la contratación, sobre ventas online que no son efectuadas a través de compañías ni de productores. Ayudamos a que la gente sepa qué es lo que está bien y qué es lo que está mal, cuáles son situaciones ilegales o situaciones de abuso y qué hacer en esos casos.

Se puede denunciar a través de la página, volcando datos que identifiquen a la persona y a la situación que se está denunciando. Nosotros vamos a trabajar desde la recepción de la denuncia con los equipos que están abocados a este tema. Son dirigentes de FAPASA, de las asociaciones y asesores legales de cada tema para acompañar a la persona. Muchas situaciones se pueden resolver desde la respuesta misma que damos por la página y otras se tienen que avanzar con un trámite posterior.

AC: *¿La página ya ha recibido denuncias?*

AD: Sí, la página está funcionando

y ya está recibiendo denuncias, ya se está trabajando sobre las denuncias recibidas.

AC: *¿Cómo es este circuito? ¿A quién se deriva la denuncia?*

AD: Automáticamente, al recibir la denuncia, la misma va a impactar en nuestros sistemas. Es tomada por una comisión de trabajo, formada por dirigentes de la federación y de las APAS y por un cuerpo de asesores que va a trabajar sobre las mismas.

En función de cuál sea la temática que se recibe es la respuesta que vamos a dar o la orientación que tenemos que dar. En algunos casos, son consultas de gente que tiene dudas sobre si lo que le está pasando es correcto o no. En ese caso la orientamos, y en caso que se constate que hay una denuncia efectiva que puede ser impulsada, le indicamos cómo hacerlo o la hacemos nosotros.

AC: *¿Cuáles datos hay que reunir*



para formalizar una denuncia? ¿Qué documentación hay que aportar?

AD: El tema probatorio es muy importante al momento de la denuncia, porque muchas veces nos encontramos muy frustrados para acompañar a la gente en esa situación, porque no la puede probar, no tiene pruebas que pueda aportar al caso.

Nosotros necesitamos los datos básicos identificatorios de quien está denunciando para dar seriedad y transparencia a la denuncia. No es posible que cualquiera cargue cualquier denuncia contra alguien, provocándole un perjuicio. Los datos requeridos de quien denuncia, son un mail o un teléfono de contacto, la descripción de lo que sucede, del hecho que se quiere denunciar, y todas las pruebas que se puedan aportar con relación a este tema. Un recibo intervenido por una persona que no es productor, con un sello de una entidad que no lo habilita

para firmar documentación; o si se trata de un tema de abuso bancario o prendario, la comunicación recibida por escrito: mails, chat o información que hayan recibido del banco o de la concesionaria en la cual están obligando a la contratación de determinado seguro, capturas de pantalla de páginas web donde se pueda identificar a la persona que está simulando ser productor o está simulando ser una compañía de seguros. Las pruebas que se pueden aportar son variadas.

Es muy importante que la gente pueda primero conocer la página, interiorizarse sobre lo que está bien y lo que está mal en la actividad aseguradora, lo que no se puede hacer.

Yo creo que acá es central la educación y formar cultura aseguradora en este tema, que la gente sepa que no está bien que me obliguen a contratar un seguro, que no me pueden condicionar al momento de la contratación,

que no puedo hablar con una persona que no sabe sobre las cláusulas de esa póliza porque no es un productor de seguros. Cuando la sociedad entienda todas estas cuestiones se van a dejar de naturalizar ciertos abusos.

A veces, las personas dicen “-Necesitamos el crédito en el banco, necesitamos el descuento en el paquete de la cuenta corriente o de la caja de ahorro, bueno, me hicieron contratar un seguro barato”. No, ese seguro no puede ser obligatorio, un seguro barato termina siendo caro porque no te va a proteger de lo que te tiene que proteger, tenés que poder contar con el asesoramiento de un productor que te va a decir qué es lo que tenés que cubrir, cómo cubrirlo, cuáles son las sumas adecuadas, y el costo no va a ser excesivo porque se contrate con un productor, todo lo contrario, porque va a haber una protección que no existe cuando se contrata por otros medios. ■

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

Toda la información del mercado asegurador y reasegurador

 El Seguro y la Prevención
 @Elseguroylaprevencion



Más Herramientas. Mejor Servicio

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



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.**

www.fedpat.com.ar





MARCELO VACAS

EL PAS MARCELO VACAS RESPONDE A LAS CONSULTAS DE PERFILES: VIDA FAMILIAR, AMISTAD, Y LA GESTIÓN DEL PAS.

Revista Asegurando (R. A.): ¿En cuál ciudad vive?

Marcelo Vacas (M. V.): En Tandil.

R. A.: ¿En qué año se inició en la profesión de PAS?

M. V.: Comencé en el año 2000.

R. A.: ¿Cuál debe ser la mayor cualidad de un PAS?

M. V.: Honestidad y transparencia.

R. A.: ¿Qué significa la Amistad?

M. V.: Confianza, acompañamiento y apoyo.

R. A.: ¿Cuál es su personaje histórico favorito?

M. V.: De ficción, El Zorro; real, Raúl Alfonsín.

R. A.: Si no hubiera sido PAS, ¿qué otra actividad o profesión hubiera llevado adelante?

M. V.: Gastronómica.

R. A.: ¿En qué zona desarrolla su actividad de PAS?

M. V.: En Tandil.

R. A.: ¿Asado o pasta?

M. V.: Asado.

R. A.: ¿Email o WhatsApp?

M. V.: WhatsApp.

R. A.: ¿Facebook o Instagram?

M. V.: Instagram.

R. A.: Si no viviera en la Argentina, ¿en cuál otro país le gustaría vivir?

M. V.: Italia.

R. A.: ¿Quién trabaja con Ud. en su organización?

M. V.: Mi secretaria.

R. A.: ¿Cuál es su animal favorito?

M. V.: Mis perras.

R. A.: ¿Cuáles son algunas de las últimas series de TV o películas que ha visto?

M. V.: “El Juicio” y “El castillo de cristal”.

R. A.: ¿Cuál es su personaje de ficción favorito?

M. V.: Jason Bourne.

R. A.: ¿Cómo lo afectó la pandemia en su vida profesional o personal?

M. V.: Definitivamente fue un cambio total de estilo de vida y de relaciones.

R. A.: ¿Qué piensa la gente del seguro?

M. V.: Hay tantas opiniones como clases de gente, desde aquellos que solo piensan en cumplir con la obligación a quienes lo consideran como herramienta fundamental de su actividad económica.

R. A.: ¿Cuáles características tendría que tener su aseguradora ideal?

M. V.: Confiable, ágil en respuestas, con objetivos claros y productos que cubran las necesidades reales de los asegurados.

R. A.: ¿Cuál es la principal amenaza para la labor del PAS?

M. V.: Su propia inoperancia.



**SEGUROS
RIVADAVIA**



UNA HISTORIA JUNTOS



Hace 75 años comenzábamos esta historia, emitiendo nuestra primera póliza.
Todo cambió y evolucionó, y nosotros también, manteniendo el espíritu y la
visión de nuestros fundadores.

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

Por eso, queremos decir "simplemente, gracias".

Seguimos cumpliendo y creando un futuro juntos.

**75 años protegiendo
lo que más te importa**

75
Años

EN MAYO COMIENZA LA EDICIÓN 2021 DEL CURSO SUPERIOR EN COOPERATIVISMO CON MODALIDAD A DISTANCIA



Se trata de la 10^o cohorte de esta capacitación que la Fundación Grupo Sancor Seguros, con la coordinación académica de la Universidad Nacional de Rosario (UNR), comenzará a dictar de forma digital el próximo 3 de mayo.

La propuesta académica, que está vigente desde 2012, se encuentra bajo la dirección de la Maestría en Entidades de la Economía Social de la UNR y se imparte con la colaboración de ICES Educación Superior y Universitaria.

Este Curso sobre Cooperativismo, de inscripción totalmente gratuita, está orientado principalmente a docentes y trabajadores de la educación; pero también se dirige a profesionales de otras áreas y a toda persona que

esté interesada en sumar conocimientos en la temática cooperativa.

A nivel general, la capacitación está conformada por 8 módulos más un trabajo final, con contenidos distribuidos de la siguiente manera:

1. Cooperativismo I. Concepto. Principios y Valores. Identidad Cooperativa.
2. Cooperativismo II. Educación Cooperativa.
3. La empresa cooperativa. Gobernanza y Gestión.
4. La Legislación Cooperativa.
5. Diferencias entre una empresa cooperativa y una empresa lucrativa.
6. Cooperativismo Escolar.
7. Responsabilidad Social. Balance Social.
8. Capital Social y Desarrollo humano y local.
9. Trabajo final.

Quienes estén interesados en inscribirse deben enviar un e-mail a secretariaextension@ices.edu.ar hasta el 28 de abril (cupos limitados).



SEGUROS RIVADAVIA SE COMPROMETE CON EL CAMBIO CULTURAL PARA LA CREACIÓN DE ESPACIOS DE TRABAJO MÁS DIVERSOS E INCLUSIVOS

SomosRivadavia

Día Internacional de la Mujer

1857
Mujeres de la industria textil marchan por condiciones laborales más humanas y salarios justos, cobrando 10 veces menos que los hombres, sin embargo, los agentes de la policía las detienen.

1859
Se crea el primer sindicato para luchar por los Derechos de la Mujer.

1908
En EEUU, 15.000 mujeres marchan bajo el eslogan "Bread and Roses", buscando equidad económica y una mejor calidad de vida, incluyendo el derecho al voto y prohibir el trabajo infantil.

1909
Se celebra por primera vez el Día de la Mujer en Estados Unidos.

1910
Se crea el Día Internacional de la Mujer.

1911
19 de marzo se celebra el Día Internacional de la Mujer, días después, el 25 de marzo, más de 100 trabajadoras textiles perdieron la vida en un incendio en la fábrica de Triangle Shirtwaist en Nueva York.

1975
Se celebra el Día Internacional de la Mujer y por primera vez, el 8 de marzo, Día Internacional de la Mujer.

ACTUALMENTE
Hoy en día, continúa la lucha por erradicar la violencia de género y lograr la igualdad.

SomosRivadavia

Día Internacional de la Mujer

En el marco del mes de la mujer, la Aseguradora refuerza su compromiso para alcanzar la igualdad de género y oportunidades, tanto dentro como fuera del mercado laboral, a través de acciones que promuevan la toma de conciencia social e individual.

En este sentido, durante el mes de marzo y a través de dos jornadas de reflexión vía streaming, se invitó a colaboradores y colaboradoras de todo el

país a cuestionar la mirada tradicional y revisar los estereotipos que impactan en la forma en que los roles de cada uno se ponen en acción.

De la mano de Laura Barbeito y María Alvarado, profesionales especializadas en la temática y directoras de Plural – Diversidad e Inclusión, bajo la consigna de “Repensar el 8M” y “Desarmar la media naranja”, gran parte del personal de la organización participó

de los encuentros y se sumó al debate. Con el convencimiento de que es este el camino para lograr una real igualdad que como organización y sociedad se necesita, y porque hablar de género nos involucra a todos, Seguros Rivadavia continúa trabajando en pos de una cultura más inclusiva y en la eliminación de todo tipo de brechas, manteniendo una política proactiva y adecuándose a los nuevos modelos laborales y sociales de equidad entre las personas.

COOPERACION SEGUROS

Hoy como siempre, hoy más que nunca.

SANCOR SEGUROS APOYA PROYECTOS DE INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA EN NEUQUÉN Y TIERRA DEL FUEGO



En vistas de su experiencia a través de CITES (primera incubadora de América Latina focalizada y especializada en invertir y desarrollar startups de alta tecnología y alcance mundial), SANCOR SEGUROS fue convocada para contribuir a promover dos proyectos vinculados a la innovación y la tecnología en sendos lugares de la Patagonia argentina.

Por un lado, en alianza con Ingeniería SIMA (empresa neuquina con más de 40 años de trayectoria en la industria de la energía), impulsará el desarrollo del Polo Científico Tecnológico Capital en la ciudad de Neuquén, que busca crear un espacio físico orientado a la incubación, desarrollo y radicación de empresas tecnológicas que conjugue la presencia del estado, la industria y el sector educativo, a fin de generar un conglomerado de empresas satélites que origine nuevos puestos de trabajo altamente calificados y brindar un nuevo impulso al ecosistema emprendedor, con impacto en diversos sectores productivos e ingresos económicos para la región y el país.

El Polo estará instalado en la zona

de Parque Industrial, en un sector de 600 hectáreas de la zona de bardas. El proyecto comprende la construcción de tres edificios (alojarán laboratorios, oficinas, talleres, aulas, auditorios, salas de exposiciones y espacios multipropósito) y para la ejecución de uno de ellos, el compromiso de inversión de SANCOR SEGUROS e Ingeniería SIMA asciende a aproximadamente \$ 200 millones.

La rúbrica del convenio respectivo se llevó a cabo en la ciudad de Sunchoales (Santa Fe), donde SANCOR SEGUROS tiene su Casa Central. Del acto participaron autoridades de la Municipalidad de Neuquén, encabezadas por el Intendente, Mariano Gaido; el CEO del Grupo SANCOR SEGUROS; Alejandro Simón y el Presidente de Ingeniería Sima S.A., Diego Manfio.

Por otra parte, CITES celebró un Convenio Marco de Cooperación para contribuir al desarrollo de un ecosistema de emprendedorismo y alta tecnología en la provincia de Tierra del Fuego. En la firma del mismo intervinieron el Gobernador, Gustavo Melella y Alejandro

Simón, en su carácter de Presidente del Centro de Innovación Tecnológica, Empresarial y Social.

El acuerdo contempla la realización de actividades vinculadas a la evolución del ecosistema emprendedor de la provincia de Tierra del Fuego, la evaluación de las oportunidades de desarrollo tecnológico en función de las capacidades científicas existentes, el análisis de oportunidades de negocios tecnológicos en el territorio y la conformación de propuestas para potenciar y desarrollar el ecosistema emprendedor de alta tecnología de la provincia, entre otras acciones que puedan acordarse.

Al respecto, Alejandro Simón manifestó: “Estamos orgullosos de que nos hayan considerado para formar parte de estos proyectos tan importantes. Creemos que este tipo de iniciativas le permitirán a la Argentina salir adelante y constituirse en un polo de desarrollo global en la economía del conocimiento. Debemos invertir en el futuro, para no estar mirando solo el corto plazo sino pensar en el desarrollo de largo plazo. En ese sentido, la cooperación público-privada es fundamental”.

CITES COMPARTE EN UN NUEVO REPORTE DE SUSTENTABILIDAD



Nacido con la misión de constituir un gran aporte a la sociedad para motorizar y potenciar la construcción de un ecosistema emprendedor y federal de alta tecnología en Argentina, CITES considera indispensable llevar adelante el negocio de una manera responsable y que refleje su compromiso con el desarrollo sostenible.

Por ello, la estrategia general que implementa a corto, mediano y largo plazo contempla la gestión de los impactos económicos, ambientales y sociales significativos que provoca su actividad.

Su Reporte correspondiente al ejercicio económico 2019-2020 da cuenta del proceso realizado como gestión de riesgos ante momentos de incertidumbre, para detectar los desafíos y oportunidades del negocio con el objetivo

de impactar de manera positiva en la comunidad.

Enmarcado en la Estrategia de Sustentabilidad del Grupo Sancor Seguros, el Proceso de RSE de CITES responde a ejes como el diálogo con los grupos de interés y la detección permanente de oportunidades de mejora, que es un fiel reflejo de su compromiso con el Pacto Global de Naciones Unidas, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y la Agenda Global 2030.

“En contextos de crisis, como la que desató la pandemia de COVID-19, CITES confirmó que la sustentabilidad es un desafío y frente a este nuevo escenario, una vez más, respondimos poniendo nuestras capacidades al servicio de la comunidad”, comentó Nicolás Tognalli, Gerente de la empresa.

El Proceso de Responsabilidad Social Empresaria de CITES está guiado por temáticas clave que la firma distingue como las de más alto impacto en el negocio y que al mismo tiempo, revisten el mayor interés para su esfera de influencia.

Estos temas materiales son identificados a partir de diálogos, a través de los cuales sus grupos de interés priorizan los temas estratégicos para CITES. En este ejercicio económico y ante una nueva realidad, continuaron trabajando para reforzar una comprensión más integral de los problemas críticos para la sostenibilidad, volviendo a priorizar esos asuntos clave.

Además, en el marco de la Agenda Global 2030 para alcanzar los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), CITES presenta en su Reporte, el análisis que ha realizado desde una mirada de impacto directo de su rol como aceleradora e incubadora y su contribución a los ODS, y el impacto indirecto que pudiera tener a través de sus startups en las metas a 2030.

Asimismo, este Reporte constituye una nueva Comunicación para el Progreso (COP) ante Pacto Global y se elaboró tomando como referencia otros estándares internacionales de sustentabilidad, como ISO 26000 y la Serie AA1000 de AccountAbility.

SEGUROS RIVADAVIA REFUERZA SU COMPROMISO SOLIDARIO EN 2021



La Aseguradora colaboró, por intermedio de productores asesores de la zona, con diversos donativos destinados a las víctimas del terremoto que tuvo lugar en San Juan en enero pasado. En esa oportunidad, se proveyeron colchones, sábanas y una gran cantidad de litros de agua potable, según el relevamiento de necesidades que se hiciera en la región.

A su vez, se brindó ayuda a los damnificados por los incendios acontecidos en Comarca Andina,

en el sur de nuestro país, entregando materiales de construcción para la gran cantidad de viviendas que fueron arrasadas por el fuego, por un monto superior al medio millón de pesos.

Estos fundamentales aportes, se suman a otras tantas acciones que la empresa realiza permanentemente a nivel nacional, apostando a su compromiso con los que más lo necesitan. En tal sentido, en conjunto con la Secretaría de Extensión de la Facultad de Ciencias

Económicas de la UNLP y a través del programa “Dejando Huellas”, se concretó la donación de útiles escolares para niños y niñas de familias y barrios carenciados de la periferia de la ciudad de La Plata.

Por su parte, en adhesión al programa “Padrinos Solidarios Empresas” del club Estudiantes de La Plata, la Fundación apadrinó mediante becas anuales a menores de entre 12 y 18 años para acompañar y apoyar la finalización de sus estudios.



Horacio Lachman
Horacio Levy

Con
Patricio Duncel
Sebastián Silva

TODO
RIESGO
en televisión
Usted sigue estando seguro

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

METRO

Viernes - 23:30 hs.

También puede vernos en www.todoriesgotv.com.ar



**Dar una mano
para marcar la diferencia.**

estamos

**SANCOR
SEGUROS 75 AÑOS**

sancorseguros.com.ar

0800 444 2850



Nº de inscripción en SSN
0224

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

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

ALBACAUCIÓN PREMIÓ A CLIENTES DEL SEGMENTO AGENCIAS DE TURISMO



El pasado viernes 16 de abril, AlbaCaución realizó el sorteo de órdenes de compra de la firma Frávega, bajo la estricta supervisión de la Escribana Andrea Sabatino, entre agencias que renovaron y contrataron su póliza de caución durante la Campaña de Turismo 2021/2022. Siendo beneficiados Rex Travel de Diego Ignacio Ayestarán (Quilmes, Buenos Aires), Montaldo Viajes De Vanesa Montal-

do (Tigre, Buenos Aires) y Punto De Partida E.V.T. De Hettinger Ronny Andres (El Dorado, Misiones)

“En AlbaCaución entendimos el esfuerzo que conllevó para muchas agencias la constitución del fondo de garantía de modo de evitar cualquier sanción o suspensión para operar y con la esperanza de retomar en algún momento su actividad. Por eso no solo acompañamos manteniendo las mismas tarifas de la campaña anterior y beneficiándolos con descuentos, sino también reconociéndolos a través de estos premios por su fidelidad” destacó la Lic. Virginia Marinsalta, Gerente de Asegurados y Relaciones Institucionales.

AlbaCaución tuvo un papel fundamental en el diseño de los seguros de caución en formato electrónico junto al MinTur, que en la actual coyuntura, su desarrollo e implementación ha sido un paso adelante, de las necesidades y urgencias que hoy se plantean.

CAMPAÑA DE VENTAS DE EXPERTA SEGUROS: SE REALIZÓ EL SORTEO DE UN AUTO 0KM ENTRE PRODUCTORES Y BROKERS



Experta seguros continúa motivando a su canal de Productores y Brokers desarrollando Campañas de Ventas con importantes premios e incentivos.

En esta oportunidad, como parte del lanzamiento de Experta Autos, se desarrolló la campaña “+ Ventas + Chances”. Los participantes sumaban chances a partir

de la venta de seguros de auto, aumentando sus posibilidades para ganar el 0KM en el sorteo final.

Los productores pudieron palpitar el gran sorteo en vivo, a través de un encuentro virtual. Gonzalo García, Director Comercial, fue el anfitrión y luego de dar la bienvenida y conversar con los participantes, realizó el sorteo y anunció al tan esperado ganador: Vis Asesores de Seguros.

“Premiar a nuestros socios estratégicos con algo tan importante como un Auto 0KM simboliza nuestro acompañamiento y respaldo hacia ellos, y la gran apuesta hacia nuestro producto” El directivo destacó que continuamente están lanzando nuevas campañas e incentivos, para premiar los esfuerzos de venta de los canales comerciales



EL SURCO

COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.

Fundada en 1925



MÁS DE 90 AÑOS EVOLUCIONANDO JUNTOS

WWW.SURCOSEGUROS.COM.AR INFO@SURCOSEGUROS.COM.AR
MAIPÚ 1300 - PISO 21 * C1006ACT * CABA ARGENTINA * TEL:(011) 5252 1600

Nº de inscripción en SSN
006

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



SSN

SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

EXPERTA SEGUROS LANZA NUEVO SEGURO DE HOGAR

A medida, con un práctico cotizador y comercialización exclusiva a través de su red de PAS. Experta Seguros renueva su producto Hogar, lanzando coberturas a medida. Se trata de un producto abierto, que permite elegir suma asegurada y sacar o agregar coberturas. Dentro de las novedades destacadas se incluye la cobertura de notebook y bicicleta fuera del domicilio. Además, Experta Hogar incluye una amplia red de asistencias con servicios de emergencia y mantenimiento, como cerra-

jería, plomería, electricidad, y vidriería, entre otros.

El producto se comercializa exclusivamente a través de su red de productores y para acompañar este lanzamiento, se desarrolló un nuevo y práctico cotizador. Mediante esta herramienta el PAS puede cotizar y emitir online sin tener que esperar ningún proceso de autorización, elegir la suma asegurada que desee, agregar o sacar coberturas, guardar la cotización y retomar-

la en otro momento.

“Esta nueva propuesta surge del trabajo en conjunto con nuestra red de productores, con quienes buscamos desarrollar productos que respondan a las necesidades del mercado. Pronto lanzaremos combos exclusivos de seguro de autos y de hogar, que permitan al PAS ofrecerle al cliente una cobertura integral para su patrimonio, a un precio muy competitivo” destaca Gonzalo García, Director Comercial de Experta Seguros.

AGREE RECIBE USD 2M DE SANCOR SEGUROS PARA ACELERAR LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL AGRO

Agree nace en 2017, cofundada por Rodrigo Vázquez, Sebastián Miret, Gabriel Sánchez Catena y Nicolás Mayer Wolf, con el propósito de aportar soluciones tecnológicas para resolver los puntos de dolor de la cadena agroalimentaria para el mercado local, regional y global. Es una plataforma digital que aporta seguridad, dinamismo, financiamiento y trazabilidad a la gestión del negocio de todo el sector. Desde Agree se pueden gestionar cu-

pos, canjes, agilizar documentación, interactuar con diferentes contrapartes, acceder a financiamiento, realizar seguimiento de la posición comercial y controlar todas las operaciones desde un solo lugar.

Sancor Seguros incursionará en la digitalización y eficientización de soluciones financieras para el campo. “Con Agree estamos dando un gran paso en nuestra transformación digital

y estamos decididos a seguir dinamizando el mercado de financiamiento del agro”, comentó Alejandro Simón, CEO del Grupo Sancor Seguros.

Hoy, la compañía reconocida por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) como una de las diez startups agtech más innovadoras, busca expandirse regionalmente como partner estratégico para toda la cadena agroalimentaria.

CAMBIOS EN EL COMPORTAMIENTO VIAL DURANTE LA PANDEMIA Y RECOMENDACIONES EN SEGURIDAD VIAL



A un año de dictada la medida de aislamiento social preventivo y obligatorio, la Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV) publica estudio con recomendaciones en seguridad vial a partir de los cambios en el modo de circular generados en el marco de la pandemia por COVID-19. El aumento del uso de vehículos

privados o de movilidad personal y una tendencia al exceso de velocidad, entre las principales observaciones.

La significativa baja en el tránsito en las ciudades durante 2020 a consecuencia de las restricciones a la circulación dictadas en el marco de la pandemia por

COVID-19 condujo cambios en los hábitos viales. La consecuencia más directa fue una significativa baja en la tasa de siniestralidad, producto de la menor circulación. Sin embargo, el estudio realizado por la ANSV, organismo dependiente del Ministerio de Transporte, indica también consecuentes cambios tanto en las elecciones del tipo de medio de transporte, como en algunas conductas viales. Entre las principales observaciones, se encuentra que, durante las primeras fases de la pandemia, en donde el transporte público fue limitado solo a usuarios considerados esenciales, se registró un aumento del uso de bicicletas, motos, autos particulares y vehículos de movilidad personal (VMP).

Por otro lado, se pudo observar un comportamiento vial inseguro durante los períodos de aislamiento social que tiene relación con el exceso de velocidad. Las calles vacías fueron una tentación para exceder los límites. En este contexto, el organismo propone en el documento algunas medidas en seguridad vial orientadas al grupo creciente de usuarios vulnerables de la vía pública: ciclistas, motociclistas y usuarios de VMP, y hacia los vehículos en general.

Las mismas, presentes en el link inicial, tienen como objetivo reforzar cuestiones que ayuden a prevenir siniestros viales dentro de este nuevo escenario. “Nos encontramos en un

particular momento que nos obliga a repensar la circulación y las medidas en seguridad vial, en un contexto en donde la pandemia generó cambios que llegaron para quedarse, tales como el incremento de usuarios vulnerables de la vía pública.

A la hora de tomar decisiones, es de vital importancia entender este nuevo escenario y discernir cuáles de estos cambios son factibles de perdurar en el tiempo y cuáles no. Desde la ANSV, ponemos a disposición de las jurisdicciones y los organismos competentes las conclusiones y recomendaciones a las que hemos arribado”, dijo Pablo Martínez Carignano, director ejecutivo de la ANSV.

SUBIERON LOS LÍMITES DE LA RC AUTOMOTORES

Como se había anticipado, la SSN emitió la Resolución 268 que incrementando los límites de la RC Automotores. A partir del 1º de abril de 2021 se pusieron en vigencia los siguientes montos:

Pesos diecisiete millones quinientos mil (\$17.500.000.) para las siguientes categorías de vehículos:

- Automóviles y Camionetas
- Vehículos Remolcados
- Autos de alquiler sin chofer.
- Motovehículos y Bicicletas con motor.
- Casas Rodantes

Pesos treinta y ocho millones quinientos mil (\$38.500.000.-) para las siguientes categorías de vehículos:

- Taxis y Remises.
- Maquinarias Rurales y Viales.
- Camiones y Semitracciones.
- Acoplados y Semirremolques.
- Servicios de Urgencias.
- Fuerzas de Seguridad.
- M1: vehículo para transporte de pasajeros, que no tenga más de ocho (8) asientos además del asiento del conductor y que cargado no exceda de un peso máximo de tres mil quinientos kilogramos (3.500 kg.).

Pesos cincuenta y ocho millones (\$58.000.000.-) para las siguientes categorías de vehículos:

- M2: vehículo para transporte de pasajeros con más de ocho (8) asientos excluyendo el asiento del conductor, y que no exceda el peso máximo de cinco mil kilogramos (5.000 kg.).
- M3: vehículos para transporte de pasajeros con más de ocho (8) asientos excluyendo el asiento del conductor, y que tenga un peso mayor a los cinco mil kilogramos (5.000 kg.).

Seguro de Responsabilidad Civil para Vehículos intervinientes en un servicio convenido por intermedio de una Plataforma Tecnológica: pesos treinta y ocho millones quinientos mil (\$38.500.000.-).

Obligación Legal Autónoma.

Gastos Sanatoriales por persona hasta pesos ochenta mil (\$ 80.000.-).

Gastos de Sepelios por persona hasta pesos cuarenta y cinco mil (\$45.000.).

Los gastos sanatoriales y de sepelio serán abonados por la Aseguradora al tercero damnificado, a sus derechohabientes o al acreedor subrogante dentro del plazo máximo de

CINCO (5) días contados a partir de la acreditación del derecho al reclamo respectivo, al que no podrá oponerse ninguna defensa sustentada en la falta de responsabilidad del Asegurado respecto del daño. La cobertura de Gastos Sanatoriales comprende la totalidad de los reclamos que se efectúen ante la Aseguradora hasta el límite de pesos ochenta mil (\$ 80.000.-).

Límite de Responsabilidad

Se cubre la responsabilidad en que se incurra por el vehí-

culo automotor objeto del Seguro, por los daños y con los límites que se indican a continuación:

- Muerte o incapacidad total y permanente por persona pesos un millón setecientos cincuenta mil (\$1.750.000.).
- Incapacidad parcial y permanente por la suma que resulte de aplicar el porcentaje de incapacidad padecida sobre el monto previsto para el caso de muerte o incapacidad total y permanente.
- Un límite por acontecimiento en caso de producirse pluralidad de reclamos igual al doble del previsto para el caso de muerte o incapacidad total y permanente.

AOSS Y AMPASS INAUGURARON SU SEDE SOCIAL EN SUNCHALES



La Asociación de Organizadores de Sancor Seguros (AOSS) y la Asociación Mutual de Productores Asesores de Sancor Seguros (AMPASS) llevaron a cabo la inauguración de su Sede Social, que decidieron situar en el desarrollo urbano Ciudad Verde para acompañar así este emprendimiento del Grupo Sancor Seguros en la ciudad de Sunchales (Santa Fe).

Se trata de un acontecimiento trascendental para dos entidades de amplia trayectoria y únicas en su tipo en el país, que con el paso del tiempo fueron extendiendo el alcance de sus objetivos, se consolidaron como ejemplo de profesionalismo y crecieron con el empuje de las personas que las integran, siempre de la mano del Grupo Sancor Seguros.

“Desde su origen, AOSS y AMPASS tuvieron muy en claro que la diferencia la hacen las personas y que por eso, son ellas quienes deben estar en el centro de todas las decisiones. Hoy, estas dos instituciones inauguran su casa propia precisamente en Sunchales, la ciudad que vio nacer a SANCOR SEGUROS hace ya 75 años, y eso nos llena de orgullo”, comentó en su discurso Alfredo Panella, Presidente de la aseguradora.

Del corte de cintas participaron los Sres. Lucas Montini, Presidente de AOSS; Marcelo Ghione, Presidente de AM-

PASS; Alfredo Panella, Presidente de SANCOR SEGUROS y Alejandro Simón, CEO del Grupo Sancor Seguros. Además, se procedió al descubrimiento de sendas placas con la composición de las comisiones directivas actuales de AOSS, AMPASS y CONPRES (siendo este último el Consejo de Expresidentes de ambas entidades). Luego de la inauguración, tuvieron lugar las Asambleas N° 55 y 35 de AOSS y AMPASS, respectivamente, arrojando como resultado la siguiente distribución de cargos:

Distribución de cargos

Comisión Directiva AOSS 2020-2021

Presidente: Marcelo Pablo Ghione (Casa Central)

Vicepresidente: José María Loughlin (Rosario)

Secretario: Martín Antonio Alcaraz (Mendoza)

Tesorero: Franco Enrique Ferrari (Santa Fe)

Vocales Titulares:

Hugo Rubén Carbonetto (Buenos Aires)

Gonzalo Manuel Riera (Mar Del Plata)

Guillermo Enrique Sánchez (Río Negro - Neuquén)

Vocales Suplentes:

Santiago Nicolás Ferrero (Córdoba)

Salvador Ángel Assenza (Santa Fe)

Spaccesi Marcos Enrique (Córdoba)

Junta Fiscalizadora Titulares:

Rodrigo Ignacio Guadagnoli (Casa Central)

Andrea Viviana López (Rosario)

Hugo Santiago Chinellato (Casa Central)

Junta Fiscalizadora Suplentes:

Laura Gabriela Calado (Buenos Aires)

Juan Carlos Di Gennaro (Mendoza)

Revelante Néstor Raúl (Río Negro - Neuquén)

GRUPO SAN CRISTÓBAL PRESENTA SU TERCER REPORTE DE SUSTENTABILIDAD



El documento da cuenta sobre el compromiso con la ética y la transparencia y refleja el desempeño económico, social y ambiental del grupo de seguros y servicios financieros.

Buenos Aires, 14 de abril 2021.- Grupo San Cristóbal, líder en el sector asegurador, presenta su tercer Reporte de Sustentabilidad, correspondiente al ejercicio 2019/2020, en el que comparte su desempeño en materia económica, social y ambiental y su contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) del Pacto Global de Naciones Unidas.

El informe, que fue elaborado “de conformidad” con los Estándares GRI de Global Reporting Initiative (GRI), también incluye el programa de acciones del Grupo como respuesta al impacto que la pandemia de Covid-19 tuvo sobre sus grupos de interés. El mismo está disponible para su descarga digital en la página web del Grupo.

“Fue un ejercicio en el que crecimos mucho. Confirmamos nuestra adhesión a los principios del Pacto Global de Naciones Unidas (ONU) y pasamos a formar parte de la Mesa Directiva de la Red Argentina de esta iniciativa. Decidimos ir por más, y asumimos la responsabilidad como

organización de adherir a los Principios de Empoderamiento de la Mujer que promueve ONU Mujeres, nos sumamos al Programa “Ganar-Ganar” y se conformó el Comité de Diversidad e Inclusión que tiene como objetivo reducir la brecha de género y generar mejores oportunidades en nuestras Unidades de Negocio”, señala Diego Guaita, CEO del Grupo San Cristóbal, su carta de apertura del reporte.

Entre algunas cuestiones destacadas, el informe da a conocer que el Grupo realizó por primera vez su medición de Huella de Carbono Corporativa, obteniendo el Sello RAMCC con una estrella, realizado con la herramienta elaborada por la RAMCC (Red Argentina de Municipios frente al Cambio Climático) bajo los estándares de la norma ISO 14.064, GHG Protocol e IPCC Protocol. Asimismo, detalla la inauguración de las nuevas oficinas de San Cristóbal Caja Mutual, realizada a principio de 2020, llevada a cabo con la sustentabilidad como uno de los ejes centrales, obteniendo así la Certificación ambiental LEED, nivel ORO.

En el contexto del Día Nacional de la Seguridad Vial, el Grupo presentó Circulantes. El propósito del proyecto es generar un espacio de discusión, contando con 18 episodios para la primera temporada, más de 60 entrevistas a especialistas y más de 4000 escuchas que crecen día a día. La iniciativa fue declarada de interés por el Consejo Municipal de Rosario y se encuentra en curso su segunda temporada.

Al involucrar los primeros meses de pandemia por Covid-19, el informe refleja el programa de acciones que el Grupo implementó para cada uno de sus grupos de interés, con un detalle del programa de inversión social en articulación con diferentes iniciativas y organizaciones sociales para mitigar el impacto social y sanitario en la comunidad.

Con la publicación de su tercer reporte, que constituye su Comunicación de Progreso (COP) frente al Pacto Global de Naciones Unidas, el Grupo San Cristóbal inicia un proceso de revisión de su estrategia para adecuarla a la maduración organizacional alcanzada en su camino hacia un modelo de negocio “sostenible” y a la revisión de su materialidad y ODS prioritarios por las implicancias de la pandemia.

Sobre esto, Diego Guaita expresa en la apertura del reporte: “La crisis acentuada por la pandemia aceleró un pronunciamiento sobre el compromiso de las organizaciones con su propósito y en este escenario tenemos la oportunidad de dar comienzo a un nuevo contrato donde las empresas no son solo un agente económico, sino que también son un actor social, debiendo mantener su mayor grado de relevancia dentro de la sociedad. Este compromiso exige organizaciones conectadas con las personas, honestas, transparentes, amigables, empáticas con sus comunidades, comprensivas de la realidad, diversas, inclusivas y dispuestas a escuchar a sus grupos de interés”.

IMPORTANTE ACUERDO DE FEDERACIÓN PATRONAL



¿Estás pensando en cambiar el auto?

CONSULTAME, ESTOY PARA AYUDARTE.

Te presentamos una nueva opción para financiación de 0 km y usados.

¡Simulá tu préstamo!

SimpliCAR

A fines de febrero Federación Patronal realizó la presentación de un innovador acuerdo con la empresa SimpliCar. El lanzamiento estuvo a cargo de Fernando Vallina, Sub Gerente General y Adrián Serfaty, Ge-

rente Comercial, quienes estuvieron acompañados por Denis Barrios y Damián Ceballo, integrantes del área comercial de la compañía.

En el marco de la presentación se dieron a conocer detalles del acuerdo con la comercializadora de préstamos prendarios, que representa principalmente una nueva oportunidad para los productores de seguros. El acuerdo permite acceder a un instrumento financiero para ofrecer a sus asegurados o a potenciales clientes que estén analizando la adquisición de un vehículo. Esta alianza permite a los productores eliminar la barrera que hoy le presentan los diferentes operadores bancarios para colocar el seguro de una unidad prendada.

Desde el 1º de marzo, todos los PAS de la aseguradora pueden acceder al Portal de Simulación del Préstamo Prendario a través del sistema SELF y de esa manera ofrecer los detalles

de esta nueva alternativa de financiación a todos sus clientes. En cuanto a las condiciones del préstamo, es importante destacar que es brindado por la entidad bancaria ICBC, con tasa fija y en pesos, bajo el sistema de amortización francés. En relación con las unidades susceptibles de ser adquiridas con dicho instrumento, pueden ser vehículos de uso particular, 0Km y usados de hasta 8 años de antigüedad, financiando hasta un 70% de los mismos.

Como beneficio adicional, SimpliCar pone a disposición de los productores y sus clientes, un centro de atención para consultas sobre los préstamos, que se encarga además de su gestión, adjudicación y seguimiento.

Desde Federación Patronal prometen seguir incorporando nuevas herramientas y alianzas con el objetivo de potenciar el crecimiento de sus Productores Asesores de Seguros.

CONVENIO ENTRE LA SRT Y SANTA FE PARA LA PUESTA EN MARCHA DE LA LEY 27.348



El superintendente de Riesgos del Trabajo, Enrique Cossio, celebró junto al gobernador de Santa Fe, Omar Perotti y el ministro de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación,

Claudio Moroni, el convenio de adhesión de la provincia a la Ley Complementaria de Riesgos del Trabajo N° 27.348.

Con la firma del convenio, comenzará a regir en todo el territorio provincial a partir del tres de mayo, las Comisiones Médicas como primera administrativa previa, de carácter obligatorio y excluyente de toda otra intervención ante la existencia de ac-

identes de trabajo o enfermedades profesionales. En este sentido, Cossio afirmó que la adhesión “fortalece el sistema de riesgos del trabajo, permite a los trabajadores contar con mayores garantías para acceder, a través de las Comisiones Médicas, a un sistema de reparación rápido, transparente y eficiente”.

Por su parte, el gobernador de Santa Fe reforzó los beneficios del con-

venio para las y los trabajadores y se refirió a la importancia de “trabajar todas las acciones de prevención que son las centrales para evitar cualquier accidente laboral”. Asimismo, remarcó el valor de “poner en marcha siete comisiones en todo el territorio provincial”.

La provincia cuenta con las comisiones médicas de Santa Fe, Sunchales, Reconquista y Rosario que, junto a las nuevas aperturas –Venado Tuerto, Rafaela, Rosario II-, se pondrán a disposición de todas y todos los santafesinos. Asimismo, se acordó la provisión de 2 Comisiones Médicas móviles que recorrerán el territorio para complementar el trabajo de las dependencias citadas.

El ministro de Trabajo, Claudio Moroni, explicó que “este convenio facilita el acceso a la prestación al trabajador de la forma más ágil y eficiente. Además, debemos continuar con el trabajo de la prevención de accidentes”

Perotti se refirió a la importancia de la adhesión para reducir la litigiosidad: “toda la acción que le permita a trabajadores, pequeños y medianos empresarios resolver de manera rápida las instancias de litigiosidad es siempre bienvenida”, concluyó.

Previo a la adhesión y la emergencia sanitaria la provincia de Santa Fe iniciaba 15.000 expedientes laborales y 2.800 previsionales. Con la adhesión

se estima duplicar la demanda laboral.

Por parte de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT) asistieron: el gerente general, Marcelo Domínguez; el gerente de Comunicación y Relaciones Institucionales, Nicolás Milazzo, y el gerente de Administración de Comisiones Médicas, Ignacio Subizar. En representación de la provincia participaron: el ministro de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Juan Manuel Pusineri; el ministro de Gobierno, Justicia, Derechos Humanos y Diversidad, Roberto Sukerman, el senador nacional, Roberto Mirabella, el senador provincial Marcelo Lewandowski y distintos representantes gremiales.

ROSARIO APROBÓ EL ALCOHOL CERO AL VOLANTE



El Concejo Municipal de Rosario aprobó una ordenanza de tolerancia cero de alcohol a conductores. Es la tercera ciudad de Santa Fe en aplicar esta medida.

En la tarde de ayer se aprobó en Rosario el proyecto de alcohol cero al volante, luego de ser debatido en el Concejo Municipal para modificar el Código de Tránsito. La iniciativa prohíbe toda concentración de alcohol en sangre para los conductores de cualquier tipo de vehículos motorizados que circulen por la vía pública.

Es la tercera ciudad santafesina en aplicar esta medida, junto con Santa Fe y Pueblo Esther. Por su parte, la Agencia Nacional de Seguridad Vial (ANSV), organismo dependiente del Ministerio de Transporte, impulsó proyectos de alcohol cero que están a la espera de ser unificados y tratados en las Cámaras de Diputados y Senadores de la Nación.

“Desde la Agencia Nacional de Seguridad Vial celebramos y acompañamos a las provincias y ciudades que aplican el alcohol cero en sus territorios. A su vez, estamos a disposición para colaborar con todas las jurisdicciones del país para intensificar los controles que permitan detectar y sancionar a todos los conductores que cometen la imprudencia de tomar alcohol y manejar, poniendo en riesgo la vida de personas inocentes”, manifestó el director ejecutivo de la

Agencia Nacional de Seguridad Vial, Pablo Martínez Carignano.

Actualmente, son 7 las provincias en las que rige el alcohol cero: Córdoba, Salta, Tucumán, Entre Ríos, Jujuy, Río Negro y Santa Cruz, mientras que en otras provincias se está avanzando para que rijan la misma medida en sus territorios, como es el caso de Buenos Aires. También rige el alcohol cero en las ciudades de Mar del Plata, Neuquén, Ushuaia, Río Grande, Posadas y Moreno.

El alcohol está presente en 1 de cada 4 siniestros viales con víctimas fatales y los casos de la última semana, como en Lanús y Gonnet, en el que hubo personas fallecidas como consecuencia de conductores en estado de ebriedad, evidencian la necesidad de establecer el límite cero para todos los que manejen en las calles y rutas.



FALLOS JUDICIALES COMENTADOS PARA SER COMENTADOS

Para esta edición, hemos recurrido a jurisprudencia de la provincia de Mendoza, que goza de merecida fama, al menos en los temas de Seguros. Incluimos algunos fallos de la propia Corte Suprema Provincial. Resulta interesante advertir (al menos de la lectura de estos fallos), un equilibrio en el análisis y tratamiento de las cuestiones, sea en favor de una u otra de las partes. También una aplicación razonable de las normas, tanto las específicas del contrato seguro, como de alguna extra sistema como la 24.240 de Defensa del Consumidor.

PAGO DE PRIMA-SUSPENSIÓN DE COBERTURA-PRUEBA

1 - “La suspensión de la cobertura por falta de pago provoca la cesación temporaria de la garantía contratada, de tal suerte que el móvil perseguido por el asegurado al contratar permanece en suspenso hasta tanto ejecute su obligación principal. Mientras la cobertura está suspendida, el asegurador se halla temporalmente liberado de su obligación principal para el supuesto en que se verifique un siniestro en ese lapso. Se agrega a estos conceptos que: “...la falta de pago de la prima única o de uno de sus pagos, produce de pleno derecho, sin necesidad de comunicación de ninguna especie, la mora y consecuentemente ese estado automático de morosidad libera o exime al asegurador de cumplir con su obligación de indemnizar, ya que ningún derecho en vigencia, a resarcimiento alguno, posee el asegurado...”.-

Sentado lo anterior, resta determinar, sobre quién pesa la carga de la prueba de la eximente invocada por la aseguradora. -

2.-La Suprema Corte de Justicia local se ha pronunciado en reiteradas oportunidades sobre el tema de la falta de pago en el contrato de seguro manifestando que: “La doctrina y la jurisprudencia mayoritariamente coinci-

den en que la carga de la prueba del contrato recae sobre el asegurado o el actor que cita de garantía; en cambio, las de las eximentes (por ej. causales de pérdida de eficacia como falta de pago de la prima por el asegurado), sobre la aseguradora”. En virtud de lo expuesto, se rechazó la defensa invocada por la compañía relativa a que el seguro se encontraba impago al momento de producirse el siniestro, dado que, por tratarse de una eximente, la carga de la prueba pesaba sobre la aseguradora y esa prueba no se había producido. Asimismo, se dijo que “en caso de duda debe estarse a la interpretación más favorable al presunto asegurado, pues siendo el contrato de seguro de ubérrima buena fe, no les es dado a los aseguradores, empresarios de alta especialización en razón del objeto exclusivo, permitirse la configuración de situaciones ambiguas, imprecisas u oscuras”.

Finalmente, en un fallo reciente dictado por la S.C.J.M. de fecha 20 de abril de 2015, la sala I sostuvo que: “Resulta arbitrario señalar que los recibos de pago carecen de todo valor probatorio por el simple hecho de no haber sido reconocidos por quien expidiera los mismos, si éstos ni siquiera han sido desconocidos por el incidentante, conforme la carga que pesaba sobre éste en virtud del art. 168 C.P.C., máxime si a esta circunstancia se suma que ha quedado acreditada en autos la relación comercial de la compañía de seguros con el productor que cobró las cuotas y que, de acuerdo a las constancias de la póliza y la información brindada al perito por personal de la propia compañía de seguros, los pagos podrían efectuarse al productor.

En segundo lugar, pondero que de acuerdo a lo expresado en el punto anterior, la carga de la prueba de la eximente pesaba sobre la aseguradora, por lo tanto, era quien debía acreditar que el asegurado no había pagado la cuota. Sin embargo, no acompañó a la causa ni puso a disposición del perito los libros o registros con-



tables de los ingresos y/o pagos efectuados por parte del productor Sr. L. C. C., ni ningún otro, en el período 2004/2005, haciendo entrega únicamente del registro de Cobranzas de pólizas, endosos y anulaciones, los cuales no permitieron al perito determinar si el registro de marzo de 2005 a nombre del Sr. Martínez Valeriano corresponde a una cobranza o a una anulación de póliza.

3.-La falta de documentación aportada por Escudo S.A. de la existencia de pagos efectivamente realizados genera una presunción en su contra, dado que la compañía no facilitó al perito contador más documentación respaldatoria, no obstante haberle sido requerido.

Por último, tengo en consideración que tal como refiere el perito contador, a fs. 584 se encuentra agregada copia de anulación de póliza N° 70.763 y todos sus endosos por falta de pago. Sin embargo, la anulación es a partir del inicio de vigencia de ese suplemento, el que tiene fecha 29/07/2005. Vale decir, con posterioridad al siniestro denunciado en autos el día 02/02/2005.-

En resumen: pesaba sobre la compañía de seguros acreditar la falta de pago, debiendo proveer toda la documentación necesaria para desvirtuar la vigencia del seguro que se desprendía de la póliza acompañada, reconocida por ambas partes, sumado al recibo de pago otorgado por el productor, con quien se había contratado la mencionada póliza, no desconocido por la aseguradora, y no lo hizo. Por tanto, concluyo que el recibo acompañado, firmado por el Sr. C, debe tenerse por válido para acreditar el cumplimiento de la obligación a cargo del asegurado, al momento del evento.

Autos N°152.427, Caratulados: “Catalán, Silvina L. y ots. c/Martínez Vañerano, C. P/ D. y P. (Accidente de tránsito)”. Mendoza, 16 de diciembre de 2016. 1° Tribunal de Gestión Judicial Asociada en lo Civil, Comercial y Minas- Poder Judicial de Mendoza

Comentario

Otro de esos casos que, una vez resueltos, nos llevan a re-

flexionar sobre las actitudes de los litigantes y los tiempos en que tramitan cuestiones que no parecerían merecer tanto litigio (al menos entre partes de buena fe). Adviértase que una cuestión como la que se trata y con los elementos agregados a la causa, ha llegado a una tercera instancia (Suprema Corte Provincial) para finalizar. Difícil justificar la acción de la aseguradora (especialmente cuando veamos algunas constancias del expediente).

La cuestión se basaba en la validez de un recibo de pago denunciado como emitido por el PAS interviniente. Curiosamente, había sido negado en su contenido por el PAS, pero no había sido desconocido por la Aseguradora. Curiosa situación, teniendo en cuenta que se probó que existía una vinculación habitual entre la Aseguradora y el PAS. He omitido el nombre de este último, por prudencia, porque en mi fuero íntimo me suena a que su organización no se ha comportado correctamente con su cliente, una vez que éste entró en conflicto con la compañía. Transcribo parte de la sentencia: “La aseguradora sostiene que la instrumental es apócrifa y que el Sr. Pérez no trabaja para la compañía. Traído como testigo, el Sr. Pérez reconoce su firma en la instrumental de fs. 23 pero desconoce el contenido; desconoce contenido y firma del recibo de fs. 24 y respecto de la denuncia del siniestro desconoce el contenido pero no la firma.

Preguntado sobre cómo es posible que reconozca la firma de las instrumentales y no el contenido, no sabe qué responder. Tampoco puede precisar si a la fecha de las instrumentales, en la empresa intermediadora en la que trabajaba se comercializaban productos de la aseguradora”. (Pérez parece ser empleado del PAS). Finalmente, la aseguradora alega haber anulado la póliza por falta de pago, pero se comprueba que eso se hizo después de la denuncia del siniestro.

Corolario: ya he encontrado varios casos de reclamos de siniestros con algunas características particulares: no aparece una póliza, sino un certificado de cobertura (emitido por la aseguradora o por el PAS) o un recibo de pago de cuota de prima. En más de una ocasión sucede que la persona que firma el recibo desconoce su contenido o su firma. Creo que es un tema interesante para la Superintendencia de Seguros.

SEGUROS - COBERTURA - ALCANCES - ÍNDICES DE ACTUALIZACIÓN

No resulta arbitraria ni normativamente incorrecta la sentencia que declara que si bien el contrato de seguro resulta plenamente oponible al tercero víctima damnificado, en sus límites y topes de cobertura estipulados, dicho límite no puede permanecer inmóvil frente al transcurso del tiempo, por lo que debe estarse al que resulte vigente a la fecha del efectivo pago, es decir, en los límites que establezca la Superintendencia de Seguros de la Nación para el Seguro Obligatorio de Responsabilidad Civil (SORC) a la fecha del pago.

Expte.:13-04862988-6/1 - Liderar Compañía General de Seguros S.A. en J° 34.922 (4.822) / 30.055 Bello Lindolfo Bernabé c/ Garcia Sonia Mary P/ D. Y P. (Accidente De Tránsito) y Su Ac. N° 34.923 P/ Recurso Extraordinario Provincial Fecha: 06/08/2020 - Sentencia: Suprema Corte Sala N°1 Magistrado/S: Gomez - Day.

Comentario

Cada vez con mayor frecuencia encontramos fallos ligados a un Seguro de Responsabilidad Civil de Automotores en los que el Tribunal resuelve dejando de lado el límite cuantitativo original de la póliza. No debería sorprendernos esto, por dos factores: el proceso inflacionario cuasi permanente en nuestra economía y, especialmente, los extensos lapsos que demoran las actuaciones judiciales. Si repasamos el caso que aquí se resuelve, mediante fallo de la Corte Suprema Provincial del 6 de agosto de 2020, podemos advertir que el accidente de tránsito que originó el reclamo se produjo el 5 de octubre de 2010. Teniendo en cuenta que ya la primera y la segunda instancia había desestimado la aplicación de ese límite, parecería que acudir en recurso extraordinario fue un abuso de las posibilidades judiciales que, sólo podían tener como objetivo postergar el pago y disminuir, por esa vía, el importe a abonar para cumplir su obligación.

SEGUROS - COBERTURA - ACCIDENTE DE TRÁNSITO - ABUSO DEL DERECHO - ACTUALIZACIÓN-MONETARIA

Con relación al límite de cobertura del contrato de seguro por responsabilidad civil por accidentes de tránsito, si bien las partes han pactado un límite de cobertura al momento de contratar, y el art. 118 de la Ley de Seguros dispone que la sentencia que dicte será ejecutable contra el asegurador, en la medida del seguro, sería abusivo amparar la pretensión de la compañía que no abonó oportunamente la deuda, de pagarla, años más tarde, sin ningún tipo de actualización posible para el monto de cobertura, a pesar de que la deuda que deberá abonar el asegurado sí será.

En materia de contrato de seguro, corresponde hacer lugar a la ampliación del límite de cobertura ya que, limitar la condena a la compañía sólo hasta ese importe, en un período inflacionario, sin ningún tipo de actualización, desprotegería al tercero víctima del accidente y también al asegurado, que pagó sus cuotas oportunamente, a pesar de lo cual, el beneficio de indemnidad se tornaría ilusorio por la depreciación monetaria sufrida en la suma asegurada, lo cual lo obligaría a asumir con su propio patrimonio gran parte de la deuda actualizada a la fecha de pago.

Resulta contrario a la buena fe contractual la actitud de la compañía de seguros que pretende que el límite de cobertura permanezca incólume en un período inflacionario, cuando la propia aseguradora ha actualizado las primas que deben pagar los asegurados y la autoridad de aplicación ha ampliado esos límites mínimos de cobertura mediante diversas resoluciones.

Expte.:13-00681886-7/1 - Bruna, Hipólito Ariel Y Ots. En J° 117.561/53.748 Bruna, Hipólito Ariel y Ots. C/ Gómez, Milton Andrés S/ D. Y P. (Accidente De Tránsito) P/ Recurso Extraordinario Provincial Fecha: 10/02/2020 Sentencia Tribunal: Suprema Corte Sala N°1 Magistrado/S: Gómez- Llorente - Garay

Comentario

He separado este caso del anterior, a pesar de resolver, en el mismo sentido, dejar de lado el límite cuantitativo de la

póliza, en razón de que aquí se hizo lugar al recurso extraordinario planteado por la parte actora y se modificó la decisión en forma significativa. Por eso había distinguido en el comentario anterior los dos factores: el proceso inflacionario y el tiempo. Aquí no cabría criticar, como en el caso anterior, la decisión de apelar en extraordinario ante la Corte. Pero lo que sí vuelve a aparecer como fundamento de aquella parte de la sentencia que desestima el límite de suma asegurada es el lapso transcurrido entre el nacimiento del derecho a la reparación y la sentencia definitiva que lo decide. Aquí la duración del pleito es levemente más reducida pero igualmente desnaturalizadora de los valores de esa reparación (esto tanto para la parte actora que la percibe como para el Asegurado

que hubiera tenido que abonar la diferencia entre la condena y el valor de póliza). Con mejores o peores razones, en la conducta de las partes, y también de la estructura judicial, resultan inaceptables los lapsos que insume el ejercicio de los derechos en ese ámbito. Este proceso duró del 7 de agosto de 2011 hasta la sentencia del 10 de febrero de 2020.

SEGUROS - ROBO DE AUTOMOTOR - SEGURO POR ROBO - OBLIGACIONES DEL ASEGURADO - CULPA GRAVE - LEY DE SEGUROS

Constituye una causal de culpa grave que libera al ase-

Lo que tu
cliente busca,
lo que vos
necesitás.

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

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

Nos une el compromiso con el cliente.



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

**GRUPO
SAN
CRISTÓBAL**

gurador, dejar las llaves puestas en la puerta del auto, estacionado en la vía pública.

La conducta de la asegurada refleja una omisión de previsiones básicas, una extrema imprudencia que facilitó la ocurrencia del siniestro, según el concepto de culpa grave de la normativa especial (arts. 70 y 114 Ley 17.418). El fundamento de la liberación del asegurador reside en la mayor protección que debe prestársele contra la actuación del asegurado que, al eliminar el riesgo, afecta la médula misma del contrato.

Los arts. 70 y 114 de la Ley 17.418, liberan al asegurador cuando el siniestro ha sido provocado por dolo o culpa grave del asegurado. Cuando la conducta de la asegurada refleja una omisión de previsiones básicas, una extrema imprudencia que ha facilitado la ocurrencia del siniestro, se configura la culpa grave, sin que pueda admitirse una solución diferente a través del sistema protectorio del consumidor, pues la Ley 24.240 no deroga ni modifica, implícita o tácitamente, la ley especial anterior, tal como ocurre en el caso de la singularidad del régimen de los contratos de seguro.

**Expte.:13-04212716-1 - Golbano Erika Paola C/
La Caja De Ahorro Y Seguro S.A. P/ Cumplimiento
De Contrato**

**Fecha: 26/08/2019-Tribunal: 3° Cámara En Lo
Civil - Primera Circunscripción
Magistrado/S: Ambrosini - Márquez Laméná**

Comentario

Así como vimos rigor hacia los aseguradores en los casos anteriores, la justicia mendocina también resuelve con estricto acatamiento a la normativa del seguro (Ley 17.418). En este caso, para mantener el rechazo del siniestro de Robo Automotor, fundado en la Culpa Grave que implicó para el Asegurado una conducta inadecuada a su carácter de tal. Más de una vez, hemos recordado que el Asegurado tiene una (1) sola OBLIGACION en virtud del contrato: la de pagar la prima. Y es "obligación" porque, en caso de incumplimiento, puede ser demandado para cumplirla.

Pero más de uno preguntaría: ¿no hay otras cosas que el Asegurado tiene que hacer? Y sí, son muchas esas CAR-GAS (que así se llaman). Por ejemplo, denunciar el siniestro o una agravación del resto, acompañar documentación, etc.

Lo que sucede es que el incumplimiento de las mismas no tiene el mismo efecto que en la obligación: no se puede demandar al Asegurado para que las cumpla. Aquí la duda cambia: ¿por qué es tan importante cumplir las cargas? Respuesta: porque la consecuencia del incumplimiento puede acarrear consecuencias tan negativas como la falta de cobertura o la limitación de su crédito, etcétera.

¿De qué carga estamos hablando aquí? De la famosa Carga de Salvamento (artículo 72 Ley 17.418): El Asegurado está obligado, en la medida de las posibilidades, para EVITAR o disminuir el daño y a observar las instrucciones del Asegurador... Si el asegurado viola esta obligación dolosamente O POR CULPA GRAVE, el asegurador queda liberado de su obligación de indemnizar en la medida que el daño habría resultado menor sin esa violación. (Aclaro que el término "obligación" está acá utilizado en sentido amplio y no afecta el concepto de carga porque, naturalmente, nadie puede obligarme a cumplir esa conducta).

En este caso, creo que queda claro, por nuestra experiencia, que el asegurado incumplió groseramente la actitud prudente a la que lo obliga el art. 72. Sin esa conducta desaprensiva al extremo (dejar su vehículo en la vía pública, con la llave en la puerta) no sólo el daño "habría resultado menor" sino que no hubiera existido. Solían decir algunos viejos maestros del seguro, cuando les preguntaban sobre la conducta debida del Asegurado, que esa conducta consistía en "comportarse como si NO estuviera asegurado". De haber tenido esa actitud es casi seguro que no hubiera dejado el vehículo en esas condiciones.

SEGUROS - ASEGURADOR - ASEGURADO - RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL

La obligación del asegurador de responder no surge del daño causado sino del contrato de seguro y, por ende,

éste no puede ser obligado a responder en otros términos que no sean los del contrato de seguro estipulado con su asegurado.

1.- A fs. 194/204 se presenta la citada en garantía PRUDENCIA COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS GENERALES S.A y rechaza la citación en garantía formulada, por exclusión de cobertura. Acompaña póliza. En subsidio contesta demanda.

Tras ser emplazada la citada a fin que acreditase la contestación en término con la respectiva Cédula-Ley, bajo apercibimiento de continuar la causa según su estado, al

no hacerlo, el Tribunal hace efectivo el apercibimiento, continuando la causa según su estado.

Al fundar el recurso la citada en garantía se agravia que la sentencia le extienda la condena por los rubros daño moral y daños punitivos en la “medida de la póliza”, circunstancia que se contradice o contrapone con la propia póliza.

Refiere que más allá de la extensión cuantitativa de la póliza y la cláusula claims made, su parte fue citada al proceso en virtud de un contrato de seguro por mala praxis y no con relación al trato comercial de sus asegu-



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

*Podés ganar
fabulosos premios*

Todavía estás a tiempo

Participá y ganá!

✉ comercial@laequitativa.com.ar

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

 **LA EQUITATIVA**
COMPAÑÍA DE SEGUROS

rados. Va de suyo que aun cuando la citada en garantía no hubiere opuesto su falta de legitimación sustancial pasiva al comparecer, ello no la privaba de denunciarla en la Alzada y aun de no haberlo hecho, el Tribunal igualmente de oficio debe declararla ello por aplicación del principio “iura novit curia” y en razón que no puede dejar de aplicar el derecho.-

2).- La apelada se opone a que la citada en garantía se valga de una póliza de seguro que nunca fue aceptada por el Tribunal como prueba.

De la compulsa de la causa surge sin lugar a dudas, que aun cuando es cierto que la póliza de seguro que adjuntó la citada en garantía al comparecer, no fue aceptada por el Tribunal, ésta ya había sido incorporada a la causa por la demandada citante al efectuar la citación (ver fs. 98/120 y 121), instrumento que sí fue admitido por el Juzgado como elemento de prueba (ver fs. 245).

El principio de adquisición procesal de la prueba, hace posible que cualquiera sea la procedencia de las probanzas que obran en el expediente, su valoración por los jueces de mérito sea siempre conducente, cualquiera fuere la parte perjudicada o favorecida por ellas. (Suprema Corte de Justicia de la Provincia de Buenos Aires, “Ugarte y Compañía S. A. c. Valente S. R. L.”, 14/06/1996, La Ley Online, AR/JUR/3497/1996).

Por lo tanto, resultando indiferente quién ofreció como prueba la póliza de seguro, conformando ésta el material probatorio de la causa, debió ser meritada por la Juez “A Quo” como por este Cuerpo a los efectos de extender o no la condena a la citada en garantía, máximo cuando el pronunciamiento recurrido ordenó que respondía en la “medida del seguro”.

Expte.:53248 - Atencio Paola Noelia C/ Asistir S.A. P/ Daños Y Perjuicios Fecha: 10/05/2019 Tribunal: 4º Cámara En Lo Civil - Primera Circunscripción Magistrado/S: Ábalos - Ferrer -Leiva.

Comentario

Otro caso en que el Tribunal resuelve (correctamente a mi

entender) que la responsabilidad del Asegurador citado en garantía, tiene legitimación pasiva (o sea puede ser condenado) en los términos del contrato de seguro que emitiera. Aunque esto parezca contradecir algunos fallos precedentes sobre la limitación a la cobertura, debemos aclarar que son cosas distintas.

Aquí estamos viendo el alcance del riesgo cubierto por el Asegurador, aquello a lo que se había comprometido. En los casos anteriores, la decisión de exceder el límite de la suma asegurada era una cuestión ajena a la técnica contractual, y se refería al valor intrínseco de la indemnización resultante, por la devaluación del medio de pago.

Aquí se discute por la citada en garantía que pueda condenársela por rubros de la condena que no respondía a su cobertura de Responsabilidad Civil Profesional médica, conforme estaba descrito en la póliza.(daño moral y daños punitivos).

Cuestión aparte constituye la resolución del pleito en cuanto a la prueba producida. Esto puede ser especialmente interesante para muchos de nuestros lectores PAS que son abogados. Por lo que surge de la lectura del fallo, aparentemente la citada en garantía no contestó en término la demanda (a veces las notificaciones entre distintas jurisdicciones (la del juicio y el domicilio de la citada) genera alguna confusión con los plazos.

De todos modos, el incumplimiento de algún acto procesal es un inconveniente serio para la parte que lo sufre. Pero no la inhabilita para seguir actuando y peticionando. Cuando apela la resolución de 1ª Instancia que la condenaba en esos rubros. La parte actora pidió al Tribunal que considerara que la póliza que alegaba la Citada no se había incorporado como prueba al expediente.

Sin embargo, el Tribunal hace mérito de que la demandada, al contestar demanda y pedir la citación, había acompañado la póliza. Y por lo tanto se había incorporado válidamente al conocimiento del Tribunal y éste pudo analizar sus constancias y desestimar aquellas cuestiones que no constituían el riesgo cubierto.

FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE PRODUCTORES ASESORES DE SEGUROS DE ARGENTINA



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

2 RECOM PENSA!

Programa de Beneficios

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



Escaneá el QR
y conocé más

NetVos
Todo más simple, seguro.

2 GRUPO ASEGURADOR
La segunda

LO PRIMERO SOS VOS

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

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