

## DESGRABACION DISERTACION JORGE VIGNOLO

Es un gusto compartir con cada uno de ustedes este espacio y queremos agradecerles a los organizadores de este prestigioso evento.

Nuestro objetivo al ejercer la representación de los productores asesores de seguros es desde ya la defensa de sus intereses, pero también contribuir con el prestigio y la jerarquización de nuestra profesión, procurando además dicho reconocimiento.

Me referiré sobre el crecimiento del mercado, del desarrollo nos hemos expresado en muchas oportunidades con mayor tiempo y pudiendo ampliar el tema.

Solamente voy a rescatar algunos aspectos que tienen importancia para visualizar cualquier acción de crecimiento y que se refieren a acciones o hechos que se pueden observar en el 2011.

Me refiero a la transparencia, al cumplimiento irrestricto, al respeto hacia el asegurado, al mayor profesionalismo permanente y también al incremento de la cultura aseguradora, desde ya por ser quienes tenemos el mayor acceso y cercanía con los asegurados debemos tomar el compromiso de contribuir a la generación de esa mayor cultura aseguradora.

Nos vamos a referir a hechos del 2011, en primer término vinculado con temas que planteamos anteriormente, a resoluciones de la Superintendencia de Seguros de la Nación; vemos con beneplácito que se haya avanzado en la resolución 35678 relacionada con los seguros colectivos de Vida sobre saldos deudores.

Es un gran avance en aspectos de transparencia y sobreprecio que existieron, muchos y muy abusivos. Es un gran avance plantear aspectos de confiabilidad dentro de lo que ofrece el seguro ya que los sobreprecios observados en su momento fueron realmente escandalosos.

Nos parece muy buena la creación dentro de la Superintendencia, del Departamento de Orientación y Asistencia al asegurado porque va en línea con lo que mencionábamos respecto al asegurado y al consumidor. Nos interesó ver los considerandos de esta resolución porque hacen al espíritu de la creación, que tiene que ver con el artículo 42 de la Constitución Nacional que tantas veces desde AAPAS señalábamos y que no se estaba cumpliendo en algunas acciones o prácticas.

Nos parece importante la resolución que tiene que ver con la aplicación de cláusulas uniformes dentro del ramo Automotor, hace tres o cuatro años atrás, en el ámbito de AAPAS se generó un estudio sobre las condiciones contractuales de las quince principales aseguradoras de este ramo y del análisis surgió como contraposición que un mismo hecho generador en una compañía era un hecho cubierto y en otra compañía era un hecho que estaba excluido y que cuyo siniestro debería ser rechazado.

Ese nivel de ambigüedad sin duda no le hace bien al mercado y consideramos esta cláusula como un avance importante.

Por último, la iniciativa de la póliza digital nos parece que aporta transparencia y nos hace pensar que empezamos a caminar un camino donde posiblemente se vaya generando mayor eficiencia sectorial al plantear técnicas más modernas.

Comentaré algunas acciones del plano internacional. Ustedes saben que nuestra Asociación tiene una participación y protagonismo muy importante dentro de este plano porque siempre entendimos que el estar conectados con las problemáticas, tendencias y con lo que ocurre en otras latitudes, nos podía servir para anticiparnos a las mismas y estar mejor preparados. También lo hacemos desde el punto de vista de contribuir o influenciar en otras latitudes desde lo que podamos con lo que pasa con nuestra profesión.

Actualmente AAPAS tiene dos representantes en la comisión del Consejo Directivo de la Confederación Panamericana de Productores de Seguros.

Hemos participado este año en un Congreso Regional de COPAPROSE en Panamá y en este Congreso hemos ofrecido una conferencia que fue muy bien recibida por todos los participantes. También hemos tenido la invitación para participar en el quinto Seminario Latinoamericano de Seguros y Reaseguros realizado en Buenos Aires y dar una conferencia sobre la intermediación y su contribución al desarrollo del seguro en América Latina.

Quisiera comentarles que el Banco Mundial le ha solicitado a AAPAS una reunión en el mes de mayo con el objeto de contar con la opinión que nuestra asociación tenía acerca del mercado argentino; fue una reunión muy distendida donde pudimos expresar todo lo que sentíamos, lo hemos hecho desde un punto de vista absolutamente contributivo aún cuando expresábamos las cosas que pensamos que deben ser corregidas en el mercado.

Esperamos que todo esto sirva para que en el informe que produzca el Banco Mundial sobre el estudio del mercado asegurador argentino, haya alguna cuota de lo que con toda honestidad quisimos aportar para el mejoramiento de nuestro mercado; desde el Ministerio de Economía han tomado contacto con nuestra Asociación para interesarse por el contenido de esta reunión y cómo se había desarrollado.

Les vamos a contar algunas denuncias que hemos realizado en la Superintendencia de Seguros de la Nación.

En el transcurso del año fueron tres denuncias con más de una decena de ejemplos donde básicamente se violan las leyes de seguros. Son temas que creo, dañan al conjunto del mercado asegurador.

Básicamente estas denuncias se concentran en dos aspectos o violaciones: primero lo que hace a la publicidad, estamos en claros ejemplos de publicidad engañosa y también vamos a ver algún otro ejemplo que tiene que ver con la utilización del término “seguros”.

Lo que ustedes están viendo, dirán “bueno, es un descuento, eso lo vemos todos los días”. Sí, lo que está marcado más abajo allí en forma ilegible es que ese 30% de descuento que se ofrece es sobre las primeras seis cuotas, consecuentemente en este caso observamos esto.

Este segundo caso que también, un Banco es en este caso quien ofrece en un folleto un 25% de descuento, resulta que en el anverso es sobre las tres primeras cuotas.

¿Queremos seguir en un mercado donde se engañe al consumidor violando las leyes? Entendemos que esto ya es materia de actuación por parte del organismo de control ya que entre los restantes protagonistas del mercado no estamos teniendo la misma visión sobre lo que es bueno o malo para el mercado. Realmente hacemos estas denuncias con un sentido de aporte y de que se conozca con precisión cuales son las falencias o incumplimientos.

Tenemos el otro caso que es la violación del término de seguros. Creo que acá, no sé si todos ustedes pueden llegar a ver: después de “viajá seguro” se menciona “asegurá tu casa y tu auto en Banco Galicia”.

Creo que este hecho merece detenernos un poco para ser analizado, desde ya que esto circula hace mucho tiempo y hemos tenido la inquietud de certificar mediante escribano esta foto que les estamos mostrando.

Pero en esta acción que de alguna manera tiene un efecto muy potente porque imaginémonos en este tipo de publicidad a los millones de puntos de contacto que se llega, entonces nos planteamos cómo es la formación de aquellos que hoy todavía no consumen seguros porque son jóvenes o son chicos que sí saben leer y que van incorporando imágenes como éstas donde de alguna manera cuando lleguen a la etapa de poder consumir puedan decir “tengo que asegurar”. ¿Voy a un Banco o voy a una Compañía de seguros?

Pensamos que aparte de ser una clara violación es una intromisión de un sector sobre otro y estas medidas nos están perjudicando en su conjunto, estamos actuando muy fuertemente en este sentido. Estas acciones en general están provienen y están ejercidas por Bancos y por agentes institorios.

El año pasado acá en Expoestrategas ampliamos un poco más sobre este tema y marcábamos con bastante precisión que estas instituciones que acabamos de mencionar representan muy poco dentro de la distribución total de los seguros, pero que el perjuicio

que le están haciendo a la institución en su conjunto y a todos los demás actores realmente es muy grande.

Estamos exigiendo las máximas aplicaciones o revisiones de los incumplimientos por parte del organismo de control para que se tomen todas las medidas correctivas posibles y las sanciones que correspondan.

Hemos comenzado con ciclos de conferencias sobre temas de actualidad en nuestra asociación o en otros ámbitos si así nos lo solicitan, conferencias sobre temas de actualidad que tienden a informar no solamente al productor asesor de seguros sino a la gente del mercado que lo considere de interés.

Nuestra convocatoria es a partir de cámaras empresariales que formamos parte y la difusión que estamos ejerciendo, la convocatoria también es hacia sectores empresariales o representantes de instituciones.

Es una forma de contribuir en la comunicación del seguro hacia la comunidad, puntualmente lo que hacemos es resaltar la labor e importancia del productor asesor de seguros.

A nivel de capacitación, permanentemente continuamos en forma de coorganizadores con la organización de las jornadas ASE que son de capacitación de asistentes. Se realizan en distintos puntos del país y cada vez con mayor concurrencia; esto se debe a que posiblemente seamos los productores asesores de seguros los que más empleos estamos generando en los últimos años dentro del sector.

Mencionaré lo que ha sido también un emprendimiento realizado con el objetivo de comunicar desde el seguro, conectarse con la comunidad en general y con otros sectores, sobre un tema que es absolutamente importante para el futuro y que es la prevención.

Lo hemos coorganizado con una empresa de medios del mercado. Hemos tratado el tema de la prevención desde el seguro hacia la comunidad, apuntando a contribuir desde ya con lo que la prevención pueda aportar a lograr una mayor expectativa de vida o una mejor calidad de vida. Se ha focalizado en cuatro grandes áreas que son el medio ambiente, la salud, los Riesgos del Trabajo y la accidentología vial.

Quería señalar con respecto a la seguridad vial que este año nuestra asociación fue invitada por la Agencia Nacional de Seguridad Vial a integrar su consejo consultivo, hemos aceptado y estamos actuando además en alguna comisión específica.

Nos vamos a referir rápidamente al tema de lavado de activos que afecta a los productores de manera muy importante porque somos sujetos obligados según las resoluciones por la legislación vigente y en este sentido la verdad que con el ánimo de cumplir con la ley y con

el ánimo de que las cosas sean viables, también nos hemos movido porque nos pareció que en nuestro país, la legislación es diferente a lo que se observa en otros países.

En todos los países el origen son las recomendaciones del GAFI y si uno las analiza, se da cuenta que todas van orientadas hacia los seguros, aseguradoras y agentes de Vida, básicamente por la observación del lavado en el rescate anticipado. En nuestro país todos los productores de seguros, no los de Vida, somos sujetos obligados.

Nos preocupa porque hay un tema de mayor tarea, de viabilidad, hay un tema de mayores costos, hay un tema de eficiencia y en este sentido hemos tratado de conversar y hacer ver estas diferencias y estas situaciones en los ámbitos como ser la Unidad de Información Financiera.

También nos hemos referido a comisiones asesoras de la Cámara de Diputados donde hemos dejado antecedentes de lo que pensamos, estamos en comunicación permanente con el área respectiva de la Superintendencia de Seguros de la Nación, haciendo saber cuál es nuestra opinión. Paralelamente, hemos hecho un comunicado donde más allá de indicar y facilitar a los productores los puntos que se deben cumplir, estamos expresando de que en realidad todavía debería recorrerse un camino para que en nuestro país se hagan las cosas como en otros países.

Facilitamos cuatro páginas donde se puede comprobar cómo funciona esto en Estados Unidos, en España, Chile o Perú, donde las disposiciones no alcanzan a la totalidad de los productores asesores como en nuestro caso y entonces todavía tenemos esperanzas de seguir trabajando fuertemente en este tema y poder hacer que se vaya reglamentando de una forma que haga esto mucho más viable y complementaria con las compañías de seguros. Hoy por hoy existe una duplicidad y para nosotros una carga exactamente igual a la de las compañías de seguros, pero nosotros no somos parte del contrato, en realidad hay algunas ciertas cosas que entonces tenemos que seguir conversando.

En el mes de mayo la resolución 70 de la UIF en su artículo 10, tiene que ver con los reportes sistemáticos, por primera vez menciona que deben informar los rescates anticipados de seguros de Vida y/o Retiro realizados en el mes calendario inmediato anterior.

No sabemos si es casualidad o si en alguna de las charlas que hemos tenido, ha quedado alguna semillita que pudo haber influenciado en que por primera vez se empiecen a mencionar este tipo de situación que va en línea con lo que ocurre en el mundo y que nos liberaría a nosotros o nos facilitaría poder encontrar un accionar mucho más viable en el cumplimiento de la ley.

Quería compartir con ustedes una información que recibí días pasados, Estrategas ha hecho un trabajo del cual surge que el 83% de la distribución de los seguros está hecha en manos de productores asesores de seguros y brokers.

Esto es un crecimiento porque el guarismo anterior era del 82%, hemos crecido un 1%, me permití verlo en términos empresariales y de alguna manera me pareció que era bueno dimensionarlo.

Hemos crecido más de un 5% y por otra parte, para ver que no se tratase de una foto y ver si esto realmente tiene que ver con una tendencia, fuimos un poquito más atrás y analizamos que en el 2007 nuestra participación era del 80% y consecuentemente el incremento de tres puntos significa sobre la cuota de nuestra competencia un crecimiento del 15%.

Hemos obtenido un premio que no es un premio menor, porque el premio al cual me estoy refiriendo es la elección que hacen los asegurados al momento de contratar los seguros y nos están eligiendo y esto es una muy buena noticia.

Estamos en el camino que tiene que ver con el crecimiento, donde estamos mostrando que somos protagonistas, de alguna manera aportamos cercanía, profesionalismo, contención, y un montón de valor agregado.

Sin duda, todo esto aunado con una mayor participación, mayor protagonismo y mayor profesionalismo al cual debemos obligarnos un poquito más cada uno de nosotros; también a que podamos seguir haciendo una representación cada vez mejor de lo que es nuestra profesión.

Vamos en el camino de un mayor crecimiento y este mayor crecimiento va a ser en beneficio de todo el mercado. ¿Por qué? Porque simplemente estamos hablando de mayores negocios.

Tengamos presente los horizontes que se nos plantean con el crecimiento, nosotros los productores estamos para contribuir y protagonizar ese crecimiento.