



Edición Nº 512

06 de July
Lo que pasó en Tiempo de Seguros

Roberto Saba

AAPAS



Luego conversamos con el colega **Roberto Saba**, flamante presidente de la **Asociación Argentina de Productores Asesores de Seguros (AAPAS)**, para que nos cuente de los recientes cambios en esa asociación y cuales serán los objetivos principales de la nueva conducción.

TdS: Roberto, primero te preguntamos desde hace cuánto que estás en esta actividad nuestra del seguro.

RS: Estoy en el seguro desde hace 30 años; anteriormente estaba dedicado al comercio junto con mi padre y en el año 1988 empecé en el seguro, los últimos 20 años como productor.

TdS: ¿Y en AAPAS desde cuándo?

RS: En AAPAS ya llevo un poco más de 10 años; arranqué con Marcelo Garasini en la Comisión de Defensa al Asegurado. En la Comisión Directiva he participado desde hace siete años; tres años como vocal, después dos años reemplazando al secretario y ahora asumiendo la presidencia.

TdS: Asumiendo hace poquito más de un mes y ya te tocaron bastantes sacudones, porque a los pocos días empezamos este tema de las resoluciones 46 y la 47 de la SRT

RS: Tal cual. Asumimos el 10 de mayo, fecha de nuestra Asamblea, y no nos dejaron ni siquiera acomodarnos que ya el día 31 salieron las resoluciones que todos conocemos, la 46 y la 47, y ahí empezaron las complicaciones. Nos hicieron trabajar bastante pero creo que es empezar con un buen desafío; a los que nos gusta esto de la parte política es muy entretenido esto ¿no?

TdS: Vamos a recordarle a los lectores cuál es la conformación del nuevo Comité Ejecutivo, que es por un término de tres años. Vos estás como presidente.

RS: Correcto. Yo estoy como presidente, Sebastián del Brutto es el Vicepresidente, el Secretario General es Nicolás Saurit y como Tesorera continúa María Julia García Vilariño. Después agregamos este año los cargos de Prosecretario y Protesorero. Prosecretario es Osvaldo Gutiérrez, que era nuestro delegado de la Delegación Oeste, a quien le llegó el momento de incorporarlo de lleno en la comisión, y es un baluarte y es un gran apoyo, fundamentalmente para mí y para toda la comisión. Alejandro Carrá, que estaba ejerciendo una vocalía, asumió la protesorería, y los vocales que este año no cambiaron: quedaron Rodrigo Puértolas, Mario Turkenich, Franco Cavicchia, y Juan Manuel Grieco como vocales titulares. Como vocal suplente nos quedó Pablo Tavella y en este año no reelegimos vocales suplentes.

TdS: ¿Cuáles son los lineamientos principales que encaran con esta nueva gestión?

RS: Hoy tenemos tres ejes fundamentales donde nos estamos moviendo: uno es la reestructuración interna de AAPAS, que estamos convencidos que es totalmente necesaria; otra es restablecer o mejorar relaciones políticas, ya sea con los Organismos de Control, con las Cámaras del sector, las Cámaras que no son del sector, con los legisladores y demás personajes intervinientes en nuestro quehacer nacional, ese es el otro eje; el tercer eje, y para mí es el fundamental, es la

Recomiende
Tiempo de Seguros



Dirección: Marcelo Deve
Fernando Tornato

RADIO AM
ARGENTINA 570
Escuchanos On Line
Sábados de 11 a 12



capacitación. Esos son los tres ejes que estamos manejando.

Cuando digo reestructuración interna me refiero tanto a reestructuración de gastos de la asociación como de algunas comisiones de trabajo, que creo que van a ser más efectivas; por ejemplo esta comisión que tantos casos manejó, que en un primer momento la creó Marcelo Garasini, la Comisión de Defensa del Asegurado, ahora la transformamos y la llamamos Comisión de Defensa del Productor, donde cualquier colega nos puede traer sus inquietudes, que la Comisión las va a analizar y las va a llevar adelante.

La Comisión Técnica, en manos de Alfonso Saint Cyr y Rodrigo Puértolas, ahora la pasamos a llamar Técnica y Jurídica. Son algunas reestructuraciones internas que nos dan un poco más de orden a la parte operativa de AAPAS...también hemos cambiado a la gente de comunicación; allí pusimos dos personas -también productores- bastante más jóvenes y con experiencia en el tema de marketing digital y esas cosas.

Esa es la reestructuración interna a la que estamos apuntando. Con respecto a las relaciones institucionales, y producto de esto que ha pasado, estamos afianzando la relación con la Superintendencia de Riesgos de Trabajo; mantenemos una muy buena relación con la Superintendencia de Seguros de la Nación, la cual tenemos que seguir afianzando; con las Cámaras del sector tenemos muy buena relación con todas, siempre la tuvimos, y la tenemos que seguir afianzando, lo mismo que con FAPASA, con quien estamos afianzando cada vez más la relación que recomenzó en el 2015, cuando firmamos la reincorporación de AAPAS a FAPASA y la estamos afianzando fuertemente. Inclusive estamos trabajando en todo esto de las resoluciones de la Superintendencia de Riesgos de Trabajo, codo a codo con Jorge Zottos y con FAPASA en general, y apuntando nosotros, que al estar en Buenos Aires es más fácil que nos acerquemos a los Organismos que los otros presidentes que obviamente están bastante más lejos.

TdS: Recién mencionaste la capacitación y días atrás en un almuerzo con la prensa decías que más allá de los cursos obligatorios que nos ponen año a año, debería irse hacia una capacitación más especial o más de nicho, si se quiere.

RS: Sí. Yo recién comentaba que ese es el tercer eje, para mí es el más importante de todos los que vamos a manejar en esta gestión. Por supuesto que estoy de acuerdo en los cursos de capacitación continuada, quizás haya que jerarquizarlos un poco, pero no tengo dudas de que hay que hacerlo porque si no habría productores que no harían ningún tipo de capacitación, pero nosotros le vamos a apuntar fuertemente a una formación profesional del colega.

Queremos que el productor realmente pase a ser un empresario y que tenga una capacitación diferenciada. Vamos a hacer mucho hincapié en el analista de riesgo. El año que viene vamos a largar un curso de análisis de riesgo que lo estamos desarrollando con Daniel González Girardi, y que va a tener profesores de primera línea, y la idea es que con este tipo de cursos dignifiquemos y capacitemos al productor, que le podamos ofrecer a las compañías un productor que pueda manejarles diversos riesgos y elevar al productor que sólo hace autos y combinado familiar a otro nivel.

Yo creo que con todo lo que se está viniendo, el productor va a tener que especializarse fuertemente. En vida ahora vamos a largar un curso de seis horas de duración pero el año que viene también vamos a hacer un curso de planificadores de vida como para además poder ofrecerlo a las empresas y decirles que no preparen una fuerza de venta propia sino que dispongan del productor para salir a vender esos riesgos.

Yo creo que los productores nóveles están viendo estos seguros como una posibilidad importante como para ampliar su participación en el negocio.

TdS: ¿Por último, cómo ves vos el presente de la actividad del productor asesor? ¿Cuáles son las amenazas o cuáles son las oportunidades? Hoy pareciese que nos bombardean mucho con este tema de la tecnología, que algunos la ven como muy positivo y otros no

RS: Hay varios temas en todo esto. Por un lado yo permanentemente digo que la tecnología nos ayuda y muchísimo...nos ayuda para lo que nosotros queramos, para vender más, para administrar mejor o para tener más tiempo libre; pero la tecnología el productor la usa y es desde hace rato.

A veces nos quieren decir que la tecnología nos sorprende y yo creo que cualquier productor de esos con los que nos cruzamos a diario ya se maneja tecnológicamente. Hoy vamos poco a las compañías, emitimos las pólizas vía web, hasta incluso a través de cualquier Smartphone emitimos pólizas y administramos nuestra cartera, con lo cual la tecnología es algo que nos acompaña.

Por el otro lado sí, hay muchos productores que le tienen temor más que a la tecnología, yo diría a las punto.com, a las ventas online y todo ese tipo de comercialización. En lo personal creo que va a haber una mayor participación de las punto.com en el mercado, pero en el área los seguros convencionales; por eso es una obligación de AAPAS jerarquizar y profesionalizar al productor, para que se despegue de estos seguros convencionales y analice otro tipo de riesgos.

Repito que es muy probable que estos seguros convencionales se vayan manejando cada vez más por las punto.com, pero acá también hago otra salvedad: la mayoría de las punto.com que están teniendo éxito son de productores, no son de ninguna casa de electrodomésticos, por lo menos las que más trabajan.

Enviar Comentario 

Imprimir 



Tiempo de Seguros cuenta con el apoyo institucional de:



Y EL COMITE ASEGURADOR ARGENTINO CONFORMADO POR

