

Seguros

» Comercialización

El presidente de Cuapro, Alfredo Viglietti, reconoció que inquieta a los corredores la superposición de canales de comercialización, lo que determinó la asamblea conjunta con Aproase, que encomendó a los dirigentes consultar a las empresas. Para Viglietti la solución a este problema es que se vote una reglamentación que defina derechos y obligaciones de los corredores.

Alfredo Viglietti > TITULAR DE CUAPROSE

Las aseguradoras deben “aclarar los tantos” por la intermediación y eso no supone “entrar en guerra”

» Por unanimidad, la asamblea de afiliados a las dos gremiales de corredores (Aproase y Cuapro), mandató a sus dirigentes a contactarse con las compañías de seguros por la utilización de canales alternativos de comercialización. El presidente de la Cámara Uruguaya de Asesores Profesionales de Seguros (Cuapro), Alfredo Viglietti, dijo a CRÓNICAS que las gremiales están armando los encuentros, que se realizarán sin exclusiones, y consideró que es momento de “aclarar todos los tantos”, sin que ello signifique “entrar en una guerra”, porque el “conflicto no le sirve a nadie”.

El dirigente reconoció que entre los corredores “hay inquietud por la superposición de canales en la venta de seguros”, más allá que “alguna empresa ha explicado que la intención es entrar en canales de venta que no choquen con el corredor”.

“Como esa división no está muy clara y tampoco se aclaró debidamente la intención de cada compañía en ese sentido, esto generó y sigue generando, algunas dudas entre los corredores respecto al ingreso de operadores que no son corredores”, aseveró.

Para Viglietti la única solución a este problema en el mediano o largo plazo, es que se determine una reglamentación en la que los corredores tengan bien definidos sus derechos y obligaciones.

Consultado si tal solución podría incluirse en el proyecto que está a estudio del Parlamento, respondió que “en realidad lo que está a consideración del Poder Legislativo es

la ley de Seguros”, dentro de la cual “está la intermediación en la venta de seguros”, pero adelantó que “el texto no define nada solo lo menciona y queda pendiente el paso siguiente, que es una reglamentación al respecto”, la que “establezca quién puede ser corredor de seguros, quién puede vender seguros”, es decir “todo eso que en otros mercados existe, mientras que acá nos manejamos con el Código de Comercio y nada más”.

“Incluso ese proyecto que está en el Parlamento parece que va a quedar un poco de lado, porque habría otros asuntos más urgentes o más importantes que requieren la consideración legislativa. La Comisión de Constitución que lo tenía a estudio ahora está con otros temas así que difícil que en lo que resta del año sea considerado, lo que virtualmente lo trasladaría al próximo gobierno”, pronosticó.

Por otra parte, Viglietti rechazó que la problemática planteada haya generado un mayor acercamiento entre Cuapro y Aproase, que “siempre estuvo”, pero admitió que “este es un tema bastante afín a las dos”.

“Cada gremial tiene su manera de ver las cosas y en eso seguimos siendo diferentes; en lo que sí coincidimos es en que el tema nos preocupa y nos involucra a los dos. Por eso decidimos dar algunos pasos en conjunto, la participación en la asamblea y lo que allí se resolvió”, reseñó.

Precisamente en torno a los contactos con las empresas que no utilizan otros medios de comercialización de seguros, que la asamblea mandató a los dirigentes para profundizarlos, nuestro entrevistado indicó que “estamos empezando a armar reuniones con las empresas que hoy no tienen ese tipo de canales de venta”.

Asimismo, adelantó que habrá contactos también con las que lo tienen, “para dejar bien en claro a dónde quieren llegar”.

“Ver si esto –como dije al comienzo– lleva a una superposición de los canales de venta o si estamos hablando de cosas en las que el corredor no tiene mayor interés, o a menos que se organice en forma diferente, una facilidad para entrar en ese mercado”, puntualizó.

En resumen, la asamblea conjunta de Aproase y Cuapro pasó a cuarto intermedio mientras que los dirigentes están tratando de cumplir el mandato votado por la unanimidad de los asambleístas, procurando hablar con todas las aseguradoras sin exclusiones.

“Se tratar de hablar con las compañías para ver adónde van y en función de las respuestas se verá qué se hace. Creo que es momento de bajar la pelota al piso y aclarar bien los tantos, porque tampoco la idea es entrar en una guerra, ya que nos precisamos mutuamente y el conflicto no

le sirve a nadie”, enfatizó.

Regulación y ley de seguros

Profundizando en torno a los proyectos de regulación de la actividad del corredor, el titular de Cuapro explicó que “las dos agremiaciones estamos armando nuestros propios proyectos”, los que harán llegar al Parlamento, procurando entrar en contacto “con la gente que tiene que decidir y ver si podemos llevarlo adelante”.

De todas formas, advirtió que la consideración parlamentaria de la reglamentación del corredor “demandará que primero se apruebe la ley de Seguros”, porque “no va a tratar primero algo que va después”.

“Un vez que se vote y se apruebe la ley de Seguros, lo siguiente sería atacar la situación de los intermediarios en general, agentes, corredores y otros actores. Habrá que legislar quién puede ser corredor y en qué condiciones, porque un supermercado no tiene como fin la venta de seguros, pero justamente lo que pasa es que no hay regulación”, reflexionó.

Viglietti remarcó que “habrá que demostrar conocimiento del tema y cumplir con una serie de requisitos” y después “habrá que ver quién está dispuesto a cumplirlos”, pero paralelamente “habrá que esperar a ver la reglamentación para decir: está bien o está mal”.

En este marco, señaló que “cada uno está haciendo su proyecto y cada cual buscará dejarlo lo más afín a los corredores posible, cosa de defender su posición”, pero estimó que es una tarea que “lleva su tiempo”, aún cuando “hay algún proyecto, como el que presentó AIDA” y que “está a la espera, por más que trataron de hacerlo marchar”.

“Pero esa es la situación y creo que somos el único país de América que todavía no tiene una ley de Seguros”, concluyó.

Mercado brasileño se mantendrá estable, según Moody's Investors

Las perspectivas del seguro brasileño se mantendrán estables, según afirma Moody's Investors en uno de sus últimos informes. Ello refleja la expectativa de la agencia de que las condiciones crediticias actuales, que son fundamentales en el mercado, se mantendrán durante los próximos 12 a 18 meses.

“Esperamos que, a pesar de la desaceleración del crecimiento que en los últimos años vive el país, la expansión a largo plazo de la clase media continúe apoyando el aumento de la demanda de productos de seguros”, apunta Diego Kashiwakura, vicepresidente, analista senior de la firma y autor del informe.

El mercado de seguros de Brasil ha crecido de manera constante y significativa en los últimos años, sobre todo gracias a la expansión de la clase media del país, reitera el informe. Recuerda que el país representa la mayor eco-

nomía y el mercado asegurador más grande de Latinoamérica. No obstante, puntualiza la agencia, la tasa de penetración del sector respecto al PIB sigue siendo baja, situándose en torno al 4%, lo que indica que “todavía tiene un amplio margen para crecer”. Y es que, se indica, “la calidad de activos es adecuada pero aún podría mejorar”, aunque las empresas todavía “tendrán que lidiar con el riesgo de concentración” en relación a sus grandes tenencias de títulos públicos brasileños (Baa2 estable). Sin embargo, la suficiencia de capital y la rentabilidad son sólidas, tanto para las compañías de No Vida como para el seguro de Vida”, revelan desde Moody's.

Mientras tanto, se constata asimismo, la competencia de precios continuará presionando la rentabilidad de las entidades de Seguros Generales.



Agrupación de Profesionales
Asesores en Seguros

RESPETAR LEY N° 17250
Defensa del Consumidor

Art. 22: “Son consideradas prácticas abusivas, entre otras”:

Inciso F): “Condicionar el suministro de productos o servicios al suministro de otro producto o servicio”.

Ejemplo: Dar el crédito y obligar a contratar el seguro con quien otorga el crédito.

Colonia 1007 - Piso 2 - Tel.: 2900 2553 / Fax: 2902 5072
E-mail: aproase@aproase.com.uy
www.aproase.com.uy