



LA APARICIÓN DE MERCADO LIBRE INTENTANDO VENDER SEGUROS

No podemos dejar de agradecer a la SSN, que recogiendo la permanente preocupación de FAPASA y sus asociaciones primarias promulgó la Resolución 332/2020, que pone límites a la venta ilegal de seguros. **Esperando tenga a bien, emitir una circular aclaratoria con respecto al artículo 3 de la misma.** Seguramente seremos los Productores Asesores de Seguros quienes en base a la misma promoveremos su aplicación en cada Municipio del país.

En otro orden, los Productores Asesores de Seguros no podemos dejar de expresar nuestra preocupación por la aparición de numerosas ofertas de seguros, utilizando todo tipo de mecanismos, casi todos ellos vinculados a la utilización de ofrecimientos a través de la Internet.

En las últimas semanas, han sido particularmente notorias, las acciones de quienes entran por la ventana al mundo del seguro. Es muy claro, no hay negocio más cautivante, que, con muy poca inversión, comienza a recibir dinero a cuenta de promesas de futuras prestaciones.

Hasta la propia Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS) ha advertido acerca de los riesgos que corren los usuarios, ante el abuso al que están expuestos frente a los avances de la tecnología y el uso abusivo de los datos.

Y no es que los Productores de Seguros estemos preocupados porque los que han intentado ese camino lo hayan hecho con éxito. **Todo lo contrario, han invertido fortunas en publicidad y no han conseguido un número mínimo de asegurados que los acompañen.** La participación de los PAS en la intermediación de seguros no dejar de crecer cada año.

Y quienes alguna vez han utilizado estos ofrecimientos, en ocasión de tener un siniestro, recurren con sorprendente frecuencia a los Productores Asesores de Seguros, porque sus reclamos suelen complicarse al tener comunicaciones digitales casi exclusivas.

Si éramos pocos, apareció en escena, nada menos que Mercado Libre, proveedor de productos estandarizados que vincula a través del *market place* a compradores y vendedores con la idea de ofrecer mejores precios. Lo intenta hacer como Agente Institorio de una tradicional entidad aseguradora.

El seguro no es un paquete, es la protección de los asegurados por los infortunios a los que se encuentra expuesto.

La presencia de un operador absolutamente despersonalizado, en la que seguramente intervendrán personas sin la mínima preparación para tal responsabilidad, nos preocupa de manera más que importante.