

NEGOCIOS / ENTREVISTA

Un histórico del negocio del seguro: "Al cliente siempre se le atiende el teléfono"



Desde Córdoba. Raúl Fraire, presidente de Grupo Pas, lleva 36 años en el negocio del seguro. (José Gabriel Hernández / La Voz)

Raúl Fraire es productor de seguros y gestiona una red de 350 asesores independientes. Con su pyme familiar (trabaja con sus tres hijos), logró renombre en una industria que mueve más del 3% del PIB nacional.



Florencia Ripoll



Escuchar la noticia:

0:00

¿Todo se puede asegurar? Raúl Fraire responde la pregunta, medio en broma ,medio en serio, con lo que todos solían decirle a un colega diestro como él en esa industria: “Vos asegurarás hasta el Tajamar, el clásico lago artificial de Alta Gracia, contra incendios”.

En los 36 años que este productor de seguros lleva en actividad, ha visto crecer aún más la transversalidad de esa industria que ofrece protección a [infinidad de riesgos posibles](#) para individuos, patrimonios y empresas.

En ese camino, Fraire también surféó las transformaciones en el negocio y supo adaptarse: aquel joven que con un maletín iba y venía visitando clientes y cobrando pólizas todo el día evolucionó al actual presidente del Grupo PAS, la pyme familiar que conduce codo a codo con sus tres hijos.

La empresa emplea a 30 personas de forma directa e indirecta, tiene una red de cinco oficinas propias en Córdoba y en otras provincias, más otras 40 de asociados; organiza y desarrolla el trabajo de 350 productores individuales de seguros, cuyo objetivo global para los próximos meses es llegar a 100 mil pólizas gestionadas.

La compañía insignia con la que trabaja es [Grupo Sancor Seguros](#) –Fraire inició su nexo con ella a los 19 años, como asegurado–, pero en total comercializa productos de 30 empresas. “Sancor fue y es mi casa y mi escuela”, dice, orgulloso de haber sido parte del gran logro de la cooperativa: haberse convertido, como grupo, en el mayor jugador del mercado general del seguro en el país.

–El productor de seguros es esa persona que uno quiere tener a tiro del celular, pero ruega no tener que llamar nunca...

–Parte de nuestra tarea es lidiar todos los días con la ansiedad del cliente. Porque hay ansiedad cuando uno siente la necesidad de contratar un seguro para proteger un auto, una casa, a su familia. Y también cuando

sufre una pérdida y busca la cobertura. Este trabajo es 24x7, cerramos contratos de ejecución continuada desde que se firma una póliza. Pero es muy gratificante lograr resolver los problemas del cliente.





"En Grupo Sancor encontré muchos mentores, gente de la que aprendí muchísimo en estos años. La empresa siempre me apoyó para seguir creciendo", dice Fraire. (José Gabriel Hernández / La Voz)

–Sobre todo cuando queda satisfecho con la cobertura...

–El sistema asegurador es un sistema muy profesional, con muchos recursos técnicos y eso produce una gran asimetría entre la aseguradora oferente y la mayoría de los asegurados, sobre todo cuando son individuos. Por otra parte, las pólizas son contratos estructurados, soluciones asegurativas para riesgos cotidianos. Y en el lenguaje cotidiano, las palabras son muy amplias: yo digo que mi auto tiene 'seguro total'; pero en la

≡ **La Voz**



–¿Atiende siempre el celular?

–Siempre se atiende, incluso para decir: "Te lo voy a resolver, pero no ahora a la madrugada, sino mañana cuando abra la aseguradora" (sonríe). Eso me pasó, por ejemplo, el 30 de septiembre del 2000, nunca me voy a olvidar, 15 minutos luego de una granizada enorme, recibí muchos llamados.

–Eso significa que están menos amenazados por la tecnología que otros negocios de intermediación...

–Es cierto que siempre nos sentimos amenazados frente a ese avance. Hay plataformas donde se puede contratar seguros, pero cierto es que la mayoría de ellas son de colegas productores asesores, porque somos nosotros los que estamos más cerca del cliente. Aquí mismo estamos trabajando fuerte en una plataforma. La tecnología es una extensión de las habilidades y la inteligencia humana, ayuda a mejorar procesos. En definitiva, no es un límite ni una amenaza, sino una oportunidad.

definitiva, no es un mite ni una amenaza, sino una oportunidad.

–La pandemia impulsó la digitalización de pólizas y el uso de tecnología en la industria, ¿tuvo otro efecto?

–Desde la pandemia, advertimos una mayor demanda en la contratación de seguridad. Además, en la medida en que se pierden recursos económicos, la gente tiene más necesidad y deseo de blindar lo que tiene: la casa, el auto, el celular. Es difícil que una póliza llegue a cubrir todo como imagina el usuario, pero sí puede minimizar mucho el daño. Entonces, las personas mejoran la cobertura de los seguros obligatorios, como el de responsabilidad civil del vehículo. Los profesionales, el de praxis; o las empresas, los comerciales y de otro tipo.

– ¿Y los seguros de vida?

–Ese producto debiera ser el primero, porque la vida es lo más valioso que todos tenemos. Y lo es en los países desarrollados, con estabilidad. Pero en Argentina, con los vaivenes de la economía y las crisis, lamentablemente muchas veces se destruyeron las sumas aseguradas; o hubo empresas que se fueron del país, siempre pagando, pero retirándose. Es muy interesante ver que en las épocas en que se desarrolla la economía y un trabajador se consolida, empieza a pensar en eso, en cómo proteger a su familia si él falta, por ejemplo.

–¿Cuándo pasó eso por última vez en Argentina?

–En 2017 y 2018 era frecuente contratar seguro de vida. Es un producto que normalmente utiliza quien tiene capacidad de pago y conciencia de que su ausencia produce un problema económico y una gran afectación a toda su familia.

–O sea que esta industria tiene mucho por crecer aquí si alguna vez dejamos de zigzaguear...

–En Japón, por ejemplo, el ocho por ciento del PIB es seguros. Aquí algo más del tres por ciento. El auto, que aquí es importante porque somos un país extenso, es la entrada de gama en Argentina.

–Me habla de autos y pienso en robo de cubiertas, el delito “boom” del momento. ¿Cómo lidian con eso?

–Lamentablemente, siempre tuvimos estos fenómenos. En los años 1990, eran los reproductores de sonidos, los “pasacasete”. Era tanta la frecuencia de robos que la propia Superintendencia de Seguros prohibió la contratación de seguros. Hubo aseguradoras que lo cubrieron y las sancionaron porque no había forma de pagar. Eso llevó a cambios en el modo de instalación de los equipos.

–¿Sube y no se cubre?

–Sucede que el seguro como técnica es un fondo mutualista, de hecho, por ejemplo, Sancor es una cooperativa. Pero en las sociedades anónimas es la misma lógica. Se administra profesionalmente llevando a

cooperativa pero en las sociedades anónimas es la misma lógica de administración profesionalmente referida a la prevención y a la limitación de la responsabilidad. ¿Qué pasa cuando la frecuencia es tan alta? Se desvirtúa el fondo mutualista y se pierde el equilibrio. No es igual un auto que duerme en la calle que otro que no lo hace, por ejemplo.



"En Córdoba debemos ser cuatro mil los productores de seguros. A nivel nacional, entre 25 mil y 30 mil, según un dato aproximado", señala Frayre. (José Gabriel Hernández / La Voz)

-¿Se han modificado las coberturas?

-La Superintendencia habilitará cláusulas que pueden limitar la contratación de la rueda de auxilio. Dan dos o tres opciones que las aseguradoras deben respetar. Por ejemplo, un límite de una cobertura al año.

-Y seguramente el fenómeno sube los precios; además de la inflación...

-En general, los costos van acompañando el movimiento de los precios. Igual, el valor del auto en la prima (el precio del seguro) debe estar en uno de los niveles históricos más bajos como porcentaje, pero igual entiendo que impacta en el bolsillo como todo. Un seguro de una camioneta de las más caras cuesta 30 mil pesos, pero la reposición de una cubierta robada y arreglo de malacate puede salir 500 mil pesos o más. El problema es la relación entre los precios y los ingresos de la gente.

-Hablando de ingresos, ¿cuántas pólizas necesita gestionar un productor para vivir de eso?

–Claro que depende del tipo de póliza, pero digamos que con 200 de las que más se venden ya tiene un sueldo equivalente a un empleo de comercio. El productor saca su ingreso de una comisión mensual, porque en Argentina el seguro se paga mensualmente.

–**Todo indica que la vocación de productor se hereda: trabaja con sus tres hijos...**

–Ellos lo eligieron, y la verdad es que el gran desarrollo de nuestra empresa llegó con ellos, gracias a ellos. Primero, se incorporó Luciano, y luego Franco y Guido. En un momento yo también me di cuenta de que ellos iban a entender mejor las necesidades del cliente, los *millennials*, los *centennials*. Fue muy difícil para mí hacer clic y dejar el rol que tenía para dejarles espacio; pero cuando yo comencé, mi padre me incentivó a crecer, y es bueno que yo haga lo mismo con ellos.

–**¿Un rol algo parecido cumple para los 350 productores independientes que organiza?**

–Yo siempre remarco que nosotros trabajamos para ellos. Conocemos mucho el rol del productor porque lo somos hace años, entonces empatizamos con él, sabemos sus necesidades, lo acompañamos y lo apoyamos en todo lo que necesita. Todos somos emprendedores.





Raúl Frayre. (José Gabriel Hernández / La Voz)

MI AMIGO EL PRODUCTOR

Raúl Fraire (cumple 60 años el 12 de septiembre).

Casado con. Adriana

Hobby. Meditar. Con su esposa han trabajado desde siempre en el desarrollo personal.

Estudios. Contador egresado de la UNC, hoy estudia abogacía en la UE Siglo 21.

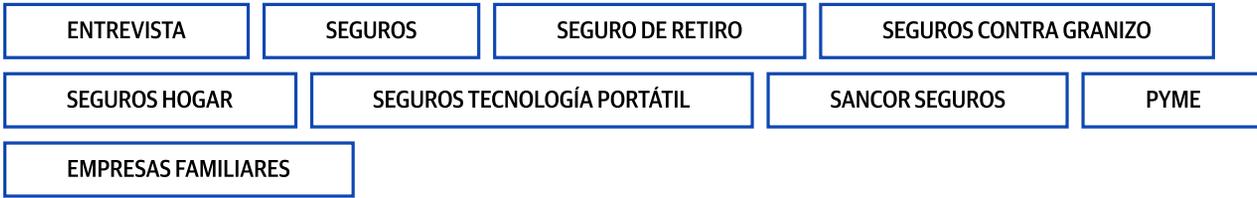
Cargo. Presidente de Grupo Pas. Conduce su empresa junto con sus hijos: Luciano (33 años), director de Operación; Guido (24), director de Nuevos Desarrollos, y Franco (22), director de Finanzas y Administración.

Empresa. Grupo Pas SA, productores asesores de seguros que organizan y desarrollan a una red de 350 productores más. El grupo emplea en forma directa e indirecta a 30 personas, y tiene cinco oficinas propias y otras 40 de productos asociados en Córdoba y en otras provincias.

Cartera. En conjunto, planean llegar a la gestión de 100 mil pólizas en los próximos meses, 30 mil de ellas de autos. La principal compañía para la que trabajan es Grupo Sancor, pero en total comercializan productos de 30 firmas.

Contacto. Teléfono: 4882048; cel.: 351618157/158; e-mail: raul.fraire@grupopas.com.ar; web: www.grupopas.com.ar.

TEMAS RELACIONADOS



MÁS DE NEGOCIOS



POLÍTICA

Dólar blue hoy en Córdoba: a cuánto cotiza este lunes 12 de septiembre



NEGOCIOS

Nueva planta: Fertec prevé una primera mudanza para julio de 2023 y estudia su llegada a Brasil

COMPARTIR NOTA
