



# informe

operadores de mercado



Entrevista a Gastón Ramos Adot  
Gerente Unidad de Negocios Cono Sur de SISTRAN

## Soluciones diseñadas a medida



### Marsh & McLennan da la bienvenida a Jardine Lloyd Thompson

Nunca antes el mundo se ha movido tan rápido. Ante este cambio constante, cualquier gran empresa necesita hacer bien las cosas en tres temas claves: **Riesgos, Estrategia y Capital Humano**. Y a eso precisamente nos dedicamos. Durante 150 años, Marsh & McLennan ha estado a su lado, ayudándole a gestionar el cambio y a superar sus retos más complejos. Ahora, junto a los colegas de JLT Argentina, nuestro inigualable equipo de profesionales seguirá a su lado, **en los momentos que importan**.



[www.marsh.com/ar](http://www.marsh.com/ar)

# Desde hace 40 años, Sistran provee un sistema integral para administrar Compañías

SISTRAN es una empresa que desarrolla software para compañías de seguros. Nació en Argentina, hace 40 años, de la mano de tres socios fundadores: Jorge Mazzini, Luis Mazzini y Felipe Lobert. En 1983 implementó -por primera vez- su Sistema Integral para la Administración de Compañías de Seguros (SISE) que, con los años, se implantó en más de 150 compañías de Latinoamérica, convirtiéndola en líder en provisión de soluciones de software y consultoría para aseguradoras. SISTRAN atiende desde pequeñas hasta grandes corporaciones en la industria de Seguros Generales, Vida y Caución/Fianzas. Además, ayuda a definir la estrategia de IT y operaciones para evaluar, diseñar, desarrollar e implementar los sistemas y procesos que mejor solucionan los desafíos del negocio.



Ramos Adot. «En SISTRAN hemos asumido un fuerte compromiso, capacitándonos permanentemente en el negocio de seguros y el manejo de las nuevas tecnologías y herramientas necesarias para que nuestros clientes cuenten con la solución diseñada y desarrollada a su medida».

**G**astón Ramos Adot, Gerente de Unidad de Negocios Cono Sur de SISTRAN, reflexiona sobre el pasado, el presente y la proyección de la compañía.

- ¿Cuál es su trayectoria en la industria de seguros y en SISTRAN?

- Comencé a trabajar en SISTRAN en el año 2003 como vendedor de sistemas. Al poco tiempo surgió una posibilidad de trabajar en la Holando Sudamericana y me fui durante un año y medio. Trabajé con la Familia Levi para un emprendimiento de un bróker de seguros y reaseguros en Miami. Fue una experiencia muy enriquecedora. Luego saqué la matrícula para ser Productor de Seguros en el estado de Florida, pero el destino me hizo volver a Argentina por el año 2005 donde surgió la posibilidad de volver a trabajar en Sistrán ya como Gerente de Unidad de Negocios, que es una especie de gerente general de Cono Sur. El alcance de mi gestión ocupa las áreas Comercial, Operaciones, Proyectos y Recursos Humanos. Desde 2005 hasta la fecha, estoy a cargo de un grupo de más de 100 profesionales especialistas en seguros, brindando soluciones y servicios a más de 40 Compañías de Seguros en Argentina.

- ¿Cuál ha sido la evolución de SISTRAN desde 1977 a la actualidad? ¿En qué consisten sus soluciones de software y consultoría?

- SISTRAN es una compañía que desarrolla software para compañías de seguros. Nació en Argentina, hace 40 años, de la mano de tres socios fundadores: Jorge Mazzini, Luis Mazzini y Felipe Lobert. En 1983 se implementó, por primera vez, SISE, el Sistema Integral para la Administración de Compañías de Seguros. Tras el correr de los años, SISE se implementó en más de 150 compañías a lo largo de Latinoamérica, convirtiéndose en la empresa líder en provisión de soluciones de software y consultoría para compañías de seguros. ➔

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA  
SOLIDEZ Y  
RESPALDO  
CALIFICACIÓN  
AA -

Nacimos sobre bases del sector solidario, afianzando un proyecto de apoyo y crecimiento a empresas de Seguros en la República Argentina.

R.A.S.A. se caracteriza por la fidelidad de sus clientes, fruto de su solvencia, la calidad de sus servicios y su interés en establecer relaciones de larga duración

vda. DE MAYO 1370 1° PISO, CABA  
www.rasare.com.ar  
info@rasa-re.com.ar  
00 54 11 4384- 7313 / 4381 2642 / 4383 6147

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN  
0800-666-8400 | www.ssn.gob.ar | N° de inscripción B46



ESCUDO SEGUROS

una buena decisión.

- ✓ Automotor
- ✓ Transportes
- ✓ Responsabilidad Civil
- ✓ Integral de Consorcio
- ✓ Caucción
- ✓ Cascos
- ✓ Robo
- ✓ Cristales
- ✓ Combinado Familiar
- ✓ Integral de Comercio
- ✓ Seguro Técnico
- ✓ Transporte Público de Pasajeros



ESCUDO SEGUROS

Corrientes 330, 4° Piso, CABA  
escudo@escudoseguros.com.ar  
0810 888 3728

WWW.ESCUDOSEGUROS.COM.AR



Tu comunidad de seguros  
WWW.UNIVERSOESCUDO.COM.AR

N° de inscripción en SSN  
0746

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
www.argentina.gob.ar/ssn



## PROTAGONISTAS

EN ARGENTINA, SISTRIAN TRABAJA CON 36 ASEGURADORAS, CON 4 EN URUGUAY Y ESTÁ IMPLEMENTANDO SISE EN BOLIVIA



Si nos focalizamos en la evolución de la compañía, los hitos de crecimiento están marcados por la apertura de nuevas oficinas / Unidades de Negocios. En 1988, **SISTRAN** inicia su expansión creando **SISTRAN Brasil**, sumando dos socios locales: Alvaro Nascimento y Marcio Páes. Luego continuó la región Andina, donde se fundó **SISTRAN Ecuador**, en 1994, con su socio local José Ríos, actual CEO de la compañía. La expansión siguió con **SISTRAN México**, en 1996; Colombia, en 1998; Guatemala, en 2000; Panamá, en 2003; Norteamérica y Caribe en 2004 y finalmente, en 2019 desembarca en Chile. Lo que motorizó la instalación de nuevas oficinas en cada país es la concreción de grandes proyectos con clientes locales.

Entre las distintas soluciones que provee **SISTRAN**, existe un lugar destacado para **SISE** siendo un sistema integrado, que administra el ciclo de vida completo de las pólizas. Independientemente que **SISE** siempre se encuentra en permanente evolución, en 2018 se presentaron grandes mejoras que fueron recibidas como muy provechosas a los requerimientos técnicos del cono sur.

**¿Qué área comprende Cono Sur y a cuántas aseguradoras brindan esas soluciones y servicios?**

Cono Sur abarca los países de Argentina, Uruguay, Bolivia, Paraguay y Chile. En estos cuatro países tenemos distribuidas exactamente 43 compañías de seguros y desde Argentina brindamos el servicio de mantenimiento a las mismas.

Con el afán de crecer y tener presencia local, de a poco abrimos nuestra actividad en Chile, que hoy tiene cuatro compañías de seguros. En la última aseguradora incorporada se implementó nuestro **SISE** hace un mes y medio, así que estamos contentos. Es una compañía portuguesa que se llama **Fid Seguros**, que cuenta con la tercera generación de **SISE**, nuestro sistema integral para compañías de seguros. Y esos 100 profesionales están trabajando desde aquí dándoles servicios a todas las aseguradoras.

Aquí en Argentina tenemos alrededor de 36 compañías, en Uruguay 4 compañías, y estamos implementando **SISE** en Bolivia, en una compañía que se denomina **La Boliviana**, que es la segunda del mercado boliviano y está integrada por excelentes profesionales. Estuvo asociada en su momento con la empresa Zurich para brindar coberturas en Bolivia, con lo cual, todo el **management** tiene una preparación realmente muy interesante y profesional. En un mes y medio o dos, estamos saliendo en producción con el primer negocio que es el de Vida, y esperamos en tres o cuatro meses más, salir con todo el negocio de Generales.

**¿Por qué sostienen que en SISTRAN «Piensan en Seguros»? ¿Qué productos y servicios brindan a la industria aseguradora?**

Desde su fundación, **SISTRAN** se dedica a proveer soluciones tecnológicas a Compañías de Seguros, exclusivamente. Cuenta con más de 500 profesionales que conocen del negocio de seguros. El activo intangible más importante

de la compañía es la relación de socio estratégico que establece con las compañías de seguros clientes a través del tiempo, así como la satisfacción en la solución de requerimientos, basándose en el entendimiento profundo del negocio y la detección temprana de necesidades.

En **SISTRAN** hemos asumido un fuerte compromiso, capacitándonos permanentemente en el negocio de seguros y el manejo de las nuevas tecnologías y herramientas necesarias para que nuestros clientes cuenten con la solución diseñada y desarrollada a su medida.

Las soluciones que ofrecemos atienden desde pequeñas compañías hasta grandes corporaciones en la industria de Seguros Generales, Vida y Caución/Fianzas. Además, **SISTRAN** ayuda a definir la estrategia de IT y operaciones para evaluar, diseñar, desarrollar e implementar los sistemas y procesos que mejor solucionan los desafíos del negocio.

**¿Qué es SISE y en qué consiste?**

**SISE** es el **Sistema Integral para la Administración de Compañías de Seguros**, que administra desde la cotización hasta la contabilidad y registros legales, pasando por endosos, cobros de prima, pagos de siniestros, cuentas corrientes de agentes y coaseguradoras, siniestros, reaseguros con sus cuentas corrientes, contabilidad diaria y de mayor. Incluye cálculos de reservas y requerimientos de información solicitada por los entes de contralor para el cumplimiento de las normas legales e impositivas de cada país.

Se trata de un sistema que tiene más de 40 años y fue desarrollado por los hermanos Mazzini y Felipe Lobert, que son los directores y dueños de la compañía.

El **SISE** es una solución que se desarrolló de manera integral, a través de la cual, una compañía puede emitir una póliza, generar sus endosos, administrar los siniestros de esas pólizas, reasegurar esos negocios y manejar toda la contabilidad como, por ejemplo, pagos, cobranzas, etc., hasta las reservas técnicas, los informes a la Superintendencia, todo de manera integral. Hace 40 años se hizo con lo que denominamos «**SISE 1G**», primera generación, mientras que hoy ya estamos en la tercera generación. Como mencioné, implementamos el sistema en Chile, el **SISE 3G** o tercera generación, en la compañía **Fid Seguros**. Se trata también de una solución integral donde la diferencia con la versión 1 radica en la tecnología principalmente. La versión 3G está desarrollada con una arquitectura SOA -orientada a servicios-, que básicamente permite una mejor, rápida y económica integración con cualquier otro programa de computación, aplicación o sistema. Por ejemplo, si sos un Productor y tenes un **soft** para realizar tu gestión comercial o administrativa, y quieres integrarte con una compañía de seguros que tiene **SISE**, esta tecnología permite integrarte de una manera muy rápida, franca, sencilla y económica. Las tecnologías más antiguas también permiten esta integración, pero de manera más lenta, cara y no en forma sencilla, porque eran sistemas cerrados donde no existía internet ni se pensaba en la integración. Entonces, hoy ya tenemos este tipo de integraciones con una arquitectura SOA, orientada a servicios, está todo programado en **.net (punto net)**, trabaja con múltiples bases de datos, y distintas marcas, entonces es una solución que está **aggiornada** a lo que la dinámica del mercado, desde el punto de vista tecnológico, hoy está demandando.

Como una estrategia de la empresa, nos hemos focalizado en brindar nuestras soluciones y servicios solamente a Compañías de Seguros, pero no estamos encapsulados. Sabemos que el mercado necesita de una integración, ya que las aseguradoras necesitan integrarse con reaseguradoras. Hoy el mundo está hablando de inteligencia artificial, **chatbots**, **blockchain**, **telemática**, etc., y para ello se necesita de una solución que sea de muy fácil integración y adaptación a los requerimientos. En los sistemas antiguos uno tenía que estar programando para hacerle un cambio, mientras que hoy no es necesario, ya que con la parametrización uno puede cambiar la configuración de productos, de necesidades, de coberturas, muy rápidamente, sin la necesidad de integrarse con el área de IT para que haga estos cambios. Hoy está de moda lo que se denomina **API -Application Programming Interface-** que son programas que, de alguna manera, están encapsulados y permiten su reutilización para distintas funcionalidades. Y estas son las ventajas que presentan estos sistemas 3G.



**¿Cuáles son las claves tecnológicas para enfrentar el 2020? ¿Cuáles considera que son las tres tecnologías top o imprescindibles que cambiarán los seguros en el corto y mediano plazo?**

El aspecto clave que las compañías de seguros deben tener en cuenta para encarar 2020 es un plan a futuro de actualización constante y conocimiento en tecnología. La tecnología deberá ser parte de la estrategia de la compañía, que haya un involucramiento del **management** y fundamentalmente, un cambio cultural.

El mercado de seguros viene invirtiendo más en tecnología y eso beneficia al sector. Pero el avance es dispar: hay compañías que tienen un negocio muy competitivo con diferentes canales comerciales y de cobranzas, y otras que no requieren de mayor inversión en tecnología, ya que su negocio es de nicho.

La **telemática** genera productos diferenciadores, por lo tanto, el mayor aporte está dado por los procesos y los servicios asociados. Ejemplo de ello es el **soft** de video peritaje, que ayuda a acelerar la atención de los siniestros, abarata el costo del proceso de inspección y le da una respuesta al asegurado de manera simple, segura y rápida. Otro gran aporte son las soluciones antifraude y prevención de siniestros. Ambos productos ofrecidos por **SISTRAN**.

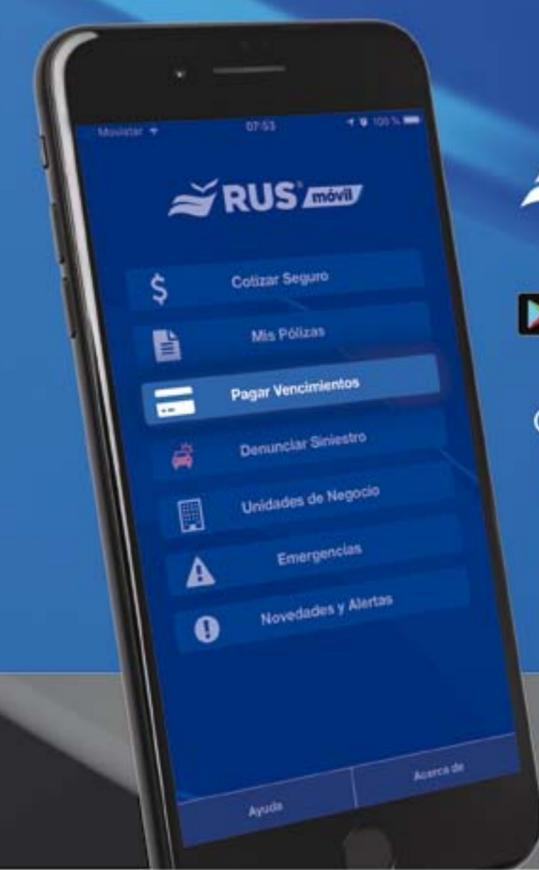
Las **apps** brindan una gran interacción entre las compañías y sus usuarios, permitiéndoles hacer consultas de todo tipo, cotización en línea, disponibiliza información, y sirve de nexo entre el asegurado y el productor. Los **chatbots**, son otro ejemplo.

Las **Insurtech** son un nuevo competidor en la industria y sus estrategias y acciones ayudarán a las otras compañías a innovar y a pensar nuevas formas de hacer lo que hacen. ➔



▲Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Gastón Ramos Adot, Gerente de Unidad de Negocios Cono Sur de SISTRAN.

# RUS presenta su botón de pago!



Descargá



DISPONIBLE EN Google Play

Consíguelo en el App Store

o ingresá en [rus.com.ar](http://rus.com.ar)



Nº de inscripción en SSN: 0360

Atención al asegurado: 0800-666-8400

Organismo de control: [www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)



Nosotros disponemos de las MEJORES COBERTURAS, pero el valor agregado SOS VOS.



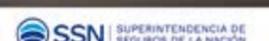


Sponsor Oficial de Las Leonas y Los Leones

Nº de inscripción en SSN: 402

Atención al asegurado: 0800-666-8400

Organismo de control: [www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)





## PROTAGONISTAS

### - ¿Cómo se inserta la actividad del broker de seguros en la transformación digital?

- El broker es un actor muy importante en la cadena comercial de los seguros para las compañías de seguros y, sin duda, aquellos brokers que sepan y puedan sumarse a la transformación digital, trascenderán.

El broker debe apalancarse con la tecnología, sumar valor con ella, existe la posibilidad de interactuar con las compañías de seguros y la tecnología.

### - ¿Cómo se posiciona SISTRAN en el contexto del mercado de seguros argentino y latinoamericano?

- SISTRAN es líder en el mercado argentino y latinoamericano por cantidad de compañías, facturación y cantidad de recursos preparados para proveer de servicios y soluciones a las compañías de seguros.

### - ¿Proyectan expandirse a otros países, además de los cuatro mencionados?

- Sí, tenemos una cobertura regional, donde existen compañías que usan el SISE en Estados Unidos, tenemos más de 10 compañías que están en México, Puerto Rico, Guatemala, Panamá, Brasil, Ecuador y Colombia. Hemos participado hace días en la «Semana del Seguro» en España, al cual consideramos un muy buen mercado para ofrecer nuestros servicios y soluciones, que están probadas y catalogadas por consultoras internacionales como de primer nivel.

➔ En SISTRAN creemos que es una oportunidad para replantearse los servicios, los procesos y ser más eficientes.

### - ¿Cómo analiza el desarrollo de la Inteligencia Artificial aplicada al Seguro?

- En SISTRAN consideramos 6 claves para analizar la inteligencia artificial aplicada al seguro:

1. Crear sistemas inteligentes para realizar análisis predictivos.
2. La analítica avanzada impulsará la eficiencia de los distintos procesos. Los chatbots con IA y el lenguaje natural reducirán el número de llamadas de consulta y los gastos relacionados.
3. Incrementar la rentabilidad a través de la telemática, registros públicos, imágenes de área, imágenes de siniestros, etc., permite una mejor comprensión del riesgo.
4. Los algoritmos de IA pueden identificar las posibles reclamaciones fraudulentas.
5. La IA brindará a las aseguradoras la capacidad de desarrollar rápidamente políticas personalizadas de precios que reflejen la historia, los hábitos, el nivel de actividad, el estilo de vida y el presupuesto de cada cliente. Por ejemplo, una persona que busca una póliza de seguro de auto puede recibir una prima basada en su actividad de conducción, como

se deduce de los datos obtenidos de la creciente abundancia de dispositivos y sensores conectados para ayudar a los operadores a determinar el nivel de riesgo de un conductor individual.

6. Asesoramiento de seguros y atención al cliente mediante chatbots, llamadas telefónicas o emails, determinando qué cobertura es mejor para el cliente, etc. Los consumidores esperan soluciones personalizadas, e IA lo hace posible, revisando el perfil del cliente y ofreciéndole recomendaciones de productos de seguros según los criterios establecidos. Los chatbots que funcionan con aplicaciones de mensajería, son utilizados en la industria para resolver reclamos, responder preguntas sencillas y hasta asistir a los compradores.



Desde 1898 un Progreso Seguro...

Casa Central: 25 de Mayo 432 Piso 11 - C1002ABJ - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Tel: 011 4315-6600  
 Casa Matriz: Avda. Casey 99 - B8170AAA - Pigüé - Prov. de Buenos Aires - Tel: 02923 - 472223  
 info@elprogresoseguros.com.ar www.elprogresoseguros.com.ar

Mº de Ingresos de EDO  
 25 de Mayo 432  
 La Territorial 1898

Asociación de asegurados  
 2000-400-0000

Organismo de control  
 www.argentina.gub.ar/ocsa

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

**informe**  
 COOPERADORES DEL MERCADO

Publicación especializada de aparición quincenal  
**AÑO 27 / Nº 662 - Marzo 2020**

**REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES**  
 Tucumán 1946, Piso 3º, "B" (C1050AAN)  
 Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), Argentina.  
 Tel. 7534-9090 / 7533-0316 [www.informeoperadores.com.ar](http://www.informeoperadores.com.ar)

**DIRECTORA**  
 Delia Rimada  
[delia.rimada@moez.com.ar](mailto:delia.rimada@moez.com.ar)

**DISEÑO & DIAGRAMACIÓN**  
 Analia Aita / [analia.aita@moez.com.ar](mailto:analia.aita@moez.com.ar)

**ADMINISTRACIÓN, SUSCRIPCIÓN & PUBLICIDAD**  
 Rosa Asta / [rosa.asta@moez.com.ar](mailto:rosa.asta@moez.com.ar)

**ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD**  
 Elizabeth Domenech / [elizabeth.domenech@moez.com.ar](mailto:elizabeth.domenech@moez.com.ar)

**CONSEJO DE REDACCIÓN**  
 Néstor Abatidaga, Oscar Díaz, Antonio García Vilarño, Raúl Herrera,  
 Juan Pablo Chevallier-Boutell, Walter Wömer.

Impreso en Mariano Mas S.A.,  
 México 651, 4331-5762, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Prohibida la reproducción total o parcial del material publicado sin expresa autorización de la dirección. Los artículos firmados no reflejan necesariamente la opinión de la dirección.  
 Registro de la Propiedad Intelectual Nº 273.478.



### - ¿La presencia en estos países implica la apertura de delegaciones u oficinas propias, o lo pueden manejar desde Argentina?

- Muy buena pregunta. Históricamente, lo que tratamos de hacer es conseguir una masa crítica de clientes para poder tener una oficina. Pero como hemos hecho con Chile o Uruguay, desde aquí podemos dar los servicios de mantenimiento, programación e implementación a distancia. Hoy la tecnología permite poder hacer estos trabajos a distancia. Por ejemplo, tenemos compañías que están en Tucumán, Entre Ríos o Mendoza, y no por eso tenemos que estar físicamente en dichas provincias. Entonces, se puede trabajar.

### - ¿Cómo analiza el desarrollo tecnológico en las aseguradoras argentinas? ¿Están aggiornadas al avance de la tecnología?

- En los últimos tres años, las compañías tomaron mucha conciencia de las ventajas que la tecnología podía brindarles, porque durante mucho tiempo en el negocio de seguros en la Argentina estuvo demorado todo lo que es inversión, entonces cuando uno compara con otros mercados, por ejemplo Chile o Brasil, se da cuenta que esas compañías fueron desarrollándose o creciendo desde el punto de vista tecnológico, mientras que aquí en Argentina, tal vez por la situación económica o política, no se observó ese desarrollo, pero el argentino siempre fue un emprendedor en tecnología, y hoy las compañías están totalmente focalizadas en hacer un cambio. Las aseguradoras han hecho su trabajo de introspección y su análisis interno para ver, en base a su estrategia, dónde tenían que invertir. Hoy existe mucho movimiento en el mercado, hay compañías que han entendido que tenían que cambiar su Core de negocio y lo están migrando, o lo van a migrar a corto plazo, y hay otras que entienden que su Core satisface su necesidad y buscan una integración en su parte externa o comercial, de siniestros o servicios, pero están trabajando y se encuentran en una etapa de análisis de cuáles fueron los resultados entre lo invertido y lo que ha acontecido hasta hoy, como para ver qué hacen hacia adelante. ☺



**aacms**  
 ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS  
 Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

**stop loss**  
 bureau de reaseguros s.a.



**rasa**  
 Reaseguradores Argentinos SA

**FINALLOSS S.A.**  
 de Mandatos y Servicios

Porque creemos en la sana competencia  
 basada en la solidaridad, la honestidad y  
 la solvencia técnica,  
 hemos logrado consolidar nuestra pujante realidad

# La tecnología mejora las tareas de prevención en Riesgos del Trabajo



**Dialogamos con Guillermo Davi, Gerente de Prevención ART; Francisco Martín Molvert, Jefe de Exámenes Periódicos ART de Federación Patronal Seguros; Julia Balestrini, Subgerente General de Provincia ART y a Federico Balestracci, Gerente de Siniestros de Plus ART, acerca de cómo la tecnología está mejorando las tareas de prevención en las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo.**

Escribe **Aníbal Cejas**

En primer término, **Guillermo Davi, Gerente de Prevención ART**, definió cómo la tecnología se relaciona con las tareas de prevención en el ámbito de los Riesgos del Trabajo: «La tecnología es inmersiva y participativa, por lo que facilita sustancialmente el aprendizaje. En gestión de riesgos, estas características se potencian, ya que los trabajadores logran generar hábitos a partir de esos aprendizajes, creando ámbitos más seguros en su lugar de trabajo y trasladándolos también a su vida privada».

Luego, **Julia Balestrini, Subgerente General de Provincia ART**, destacó: «Actualmente todos los trabajos se ven modificados por la tecnología y la prevención no es una excepción, ya que permite estar presente de otra manera más eficiente, sustentable y masiva. Además, permite enfocarnos en la prevención primaria, es decir, anticiparnos al hecho y no tanto en la prevención secundaria, que es cuando el hecho ya sucedió».

En concordancia, **Francisco Martín Molvert, Jefe de Exámenes Periódicos ART de Federación Patronal Seguros**, precisó: «Contar con información de manera on line

gracias a sistemas informáticos permite tomar decisiones a tiempo y de manera más acertada. Además, la tecnología ayuda a tomar acciones preventivas focalizadas y a medir los resultados de las mismas en términos de eficiencia en la prevención. Por otro lado, combinando la tecnología con análisis de datos (Big Data), se logra mayor precisión y, por ende, mayor previsibilidad».

Balestrini, brindó algunos ejemplos de esto: «Las simulaciones en entornos de realidad virtual o la explotación de datos nos permiten sacar tendencias, simular escenarios, y tener una mirada más analítica y proactiva que complementa el rol del técnico, quien mantiene un estilo más tradicional».

Al respecto, **Federico Balestracci, Gerente de Siniestros de Plus ART**, especificó: «La tecnología aplicada a los ambientes laborales fortalece la tarea de prevención y permite la disminución de los riesgos derivados del trabajo, ya que posibilita agilizar las actividades que realizan los trabajadores, reducir los esfuerzos físicos y aumentar la seguridad de maquinarias que pueden implicar riesgos potenciales para quienes las operan».

Las nuevas tecnologías vinculadas a la comunicación permiten difundir con mayor efectividad todos los mecanismos, medidas y procedimientos que apuntan a la prevención de los riesgos derivados del trabajo. Asimismo, mediante la utilización de herramientas vinculadas a las nuevas tecnologías, se puede avanzar con mayor eficiencia en el análisis de empresas y sectores particulares, y fortalecer así las tareas de prevención».

Después, Guillermo Davi, agregó: «Con la tecnología actual no hay brecha de género, ni de grado de instrucción académica ni de nivel socioeconómico. Hoy nos permite llegar a mayor cantidad de personas, adaptar los mensajes de acuerdo a las necesidades específicas de comunicación, pero también a los intereses de nuestros clientes. La tecnología ha desplegado un abanico de posibilidades que nos permite llegar a las personas con información relevante en distintos formatos, más atractivos, más dinámicos, con mayor impacto que un folleto o un afiche».

## Ámbitos donde la tecnología está mejorando la prevención

A continuación, los ejecutivos brindaron algunos ejemplos concretos de tecnologías que mejoran las tareas de prevención.

Molvert apuntó: «Las aplicaciones móviles, ya que estas herramientas tecnológicas nos brindan indicadores de seguridad; los simuladores virtuales de puestos de trabajo, que permiten visualizar riesgos u oportunidades de mejora; además la tecnología aplicada a los sistemas de información en los centros médicos permite conocer de manera on line los resultados de los exámenes periódicos pudiendo tomar medidas en el momento en el que se van detectando los problemas. Y la tecnificación en los instrumentos de medición, así como la implementación de software, aportan información más sensible y precisa, lo que ayuda a delinear acciones de prevención más efectivas».

Desde Plus ART, Balestracci expresó: «A partir de la utilización de las nuevas tecnologías, hoy se pueden llevar adelante capacitaciones con programas que simulan situaciones de riesgos laborales de distintas actividades. Esto permite preparar a los equipos de trabajo de las empresas y evaluar in situ su aprendizaje. Y aquellas herramientas que permiten una comunicación fluida con los afiliados pueden lograr mejores resultados en la asistencia y el asesoramiento a las empresas en materia de higiene y seguridad laboral en tiempo real, como así también diseñar programas específicos de prevención a través de los preventores».

«Tecnologías como la Internet de las Cosas, Gamificación o el Big Data pueden ser de gran ayuda para colaborar en la gestión preventiva de la empresa -afirmó Davi-. El Big Data, por ejemplo, hace posible la implementación de medidas preventivas para evitar accidentes laborales. A través del almacenamiento y análisis de una gran cantidad de datos, se pueden predecir determinados accidentes. Esto da la posibilidad de elaborar planes de prevención para trabajos donde se detecte un mayor riesgo de accidentes, así como examinar las acciones de salud y seguridad laboral que se llevan a cabo, para definir si son correctas o si es necesario mejorarlas. ➔»

# #1 VOS



**2** GRUPO ASEGURADOR  
**La segunda**

LO PRIMERO SOS VOS

Nº de inscripción en SSN  
0317 - 0618 - 0117 - 0436

Atención al asegurado  
0800-666-8400

Organismo de control  
www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



➔ Otro ejemplo es el uso de drones para tareas que son mucho más costosas y peligrosas para los humanos. Los drones suponen una clara ventaja en términos de prevención, ya que permiten reducir el riesgo al que se someten muchos trabajadores. Además, se están usando para rescate de personas en el mar y en zonas peligrosas, mensajería y entrega de paquetes (actividad donde el riesgo de accidentes de tránsito tiene una incidencia muy importante sobre el total de los siniestros laborales), entre otros».

Más adelante, Balestrini se concentró en las tres aplicaciones que -según su visión- están generando impacto: «Destaco las siguientes:

• **Simuladores de aprendizaje:** A través del uso de la tecnología de realidad virtual y realidad aumentada, se crea un modelo de aprendizaje que permite a los usuarios aprender de manera vivencial y práctica.

• **Drones:** Los drones representan una de las herramientas más novedosas del panorama actual. Facilitan la supervisión de zonas peligrosas, el transporte de materiales a zonas de difícil

acceso, o la vigilancia/control del cumplimiento de medidas de seguridad, entre otras funciones.

• **Evaluaciones ergonómicas mediante sensores:** A diferencia de las evaluaciones ergonómicas tradicionales que tienen un enfoque más subjetivo o requieren equipamiento complejo, estos sistemas que combinan sensores inerciales, webcam HD y software específico, arrojan datos objetivos compatibles con metodologías internacionales, y recomendaciones precisas para adaptar los puestos de trabajo. Asimismo, son sencillos de utilizar y fáciles de transportar».

Para cerrar este tema Guillermo Davi remarcó: «Ya se ha desarrollado un software que permite el uso de cámaras inteligentes para la prevención de riesgos laborales; esto es, cámaras que detectan condiciones o actos inseguros y generan una alerta mediante una APP para que el operario, el supervisor y toda la cadena de mando puedan corregir la situación riesgosa rápidamente. Por otra parte, las redes sociales también juegan un papel importante en este tema. Instagram, Facebook, YouTube y



▲ Guillermo Davi, Gerente de Prevención ART

WhatsApp, por mencionar las principales, son herramientas que los trabajadores y empleadores tienen incorporadas a su vida diaria, por lo que son buenos canales de comunicación para concientizar sobre temas de seguridad y salud en el trabajo».

**Acciones concretas**

¿Cuáles son las acciones concretas que llevan a cabo para aplicar la tecnología a la prevención de riesgos laborales?

Desde Federación Patronal Seguros, Molvert respondió: «Contamos con una plataforma propia denominada Self Art Empleadores donde ponemos a disposición una gran variedad de servicios de autogestión relacionadas con todas las áreas de ART, valiéndonos incluso de proveedores externos que aportan soluciones tecnológicas a las necesidades de los asegurados.

En el caso de nuestra ART, dado que nos enfocamos en el asesoramiento al empleador y en los servicios de valor agregado, aplicamos la tecnología actualmente en lo relacionado a la capacitación de los trabajadores, a brindar herramientas relacionadas con el conocimiento. Actualmente estamos trabajando en un proyecto de incrementar nuestra oferta de este tipo de servicios de conocimiento, incorporando inteligencia al sistema para que ante determinadas situaciones (desvíos en exámenes periódicos o siniestralidad), el mismo sistema pueda sugerir al empleador y el trabajador realizar determinados cursos de capacitación relacionados con esta situación. Este proyecto incluye también una herramienta de gestión y seguimiento de los planes de capacitación anuales que deben llevar adelante los empleadores».

Desde Plus ART, Balestracci puntualizó: «Las nuevas tecnologías vinculadas a la comunicación nos permiten suministrar información relevante en relación a la prevención de riesgos laborales e impulsar la formación de los distintos miembros de las



▲ Julia Balestrini, Subgerente General de Provincia ART

**EVOLUCIONAMOS comprometidos con vos**

Desarrollamos un Sistema de venta digital directa en nuestra página web, que beneficia a nuestros productores asesores de seguros

▶ DIGITALIZÁ A TUS CLIENTES

▶ ADHERILOS AL DÉBITO AUTOMÁTICO

y hacé más simple y ágil tu gestión comercial



Acercate a nuestras agencias y organizaciones en todo el país, y trabajá online.



www.fedpat.com.ar



LÍDERES EN SEGUROS DE CAUCIÓN

empresas a través de nuestra página Web. Asimismo, de cara al futuro, proyectamos desarrollar una aplicación móvil para fortalecer esta tarea. Por otro lado, la utilización de nuevas tecnologías nos permite eficientizar nuestro asesoramiento a las empresas, de acuerdo a la tasa de accidentabilidad presentada por cada empleador. A través de los datos registrados y el análisis de la información con la cual contamos, trabajamos para realizar proyecciones en relación a los accidentes laborales, el análisis de riesgos potenciales y el estado de las empresas en materia de prevención».

Acto seguido, Davi explicó: «Recientemente, hemos implementado en forma masiva para todas las empresas aseguradas a Prevención ART, una APP para capacitación en prevención de riesgos llamada 'Estoy Seguro', que se ejecuta con cualquier smartphone y tiene contenidos adaptados a distintas actividades.

Por otro lado, nuestro más ambicioso desarrollo tecnológico es ÁREA ART, un centro de aprendizaje itinerante, que utiliza

realidad aumentada y realidad virtual para generar experiencias en situaciones de riesgo. Con esta tecnología, el trabajador puede experimentar en primera persona, situaciones que en la vida real supondrían un riesgo. Puede aprender a detectar estas situaciones, mejorar el proceso de toma de decisiones ante un riesgo potencial y llegar a experimentar de forma bastante realista las consecuencias de estas decisiones. Las actividades incluyen simulaciones de trabajo en altura, extinción de incendios, trabajo en espacios confinados, riesgo eléctrico, entre otras. Con ÁREA ART ya hemos capacitado a más de 5.000 trabajadores pertenecientes a empresas de diferentes rubros, con excelentes resultados y repercusiones, por lo que tenemos previsto potenciar este servicio durante el año en curso para poder llegar a más empresas».

Y sumó: «Desde hace más de 3 años hemos implementado en nuestros Centros Médicos Laborales propios una herramienta basada en tecnología Kinect que, utilizando los recursos de la



▲ Francisco M. Molvert, Jefe de Exámenes Periódicos ART de Federación Patronal

realidad virtual, reproduce los gestos habituales de los diferentes puestos de trabajo. Esta actividad tiene un doble objetivo: el más inmediato es mejorar los resultados de la rehabilitación; el otro es estimular el reentrenamiento laboral y disminuir las lesiones por movimientos forzados o malas posiciones. Se llama KINE VIRTUAL y es un software hecho a medida, interdisciplinariamente con el equipo médico y de rehabilitación de Prevención ART. El paciente se ubica frente a la pantalla y el software reconoce sus características físicas, reflejándolas en un avatar dentro de la imagen. La herramienta se programa con ejercicios personalizados según las necesidades funcionales que demanda cada puesto de trabajo. Los ejercicios aumentan en dificultad y cantidad de repeticiones, conforme a la evolución del paciente.

Por último, no quisiera dejar de mencionar que hemos trabajado también para que nuestros especialistas en prevención de riesgos laborales cuenten con estas tecnologías y las puedan aplicar en su trabajo diario. Natal Mobile es la herramienta que utilizan nuestros asesores de riesgos en las gestiones de asesoramiento y asistencia técnica a empresas. Mediante esta aplicación, pueden acceder a estadísticas, registrar las actividades desarrolladas durante las visitas, geolocalizarse y relevar los riesgos presentes en los diferentes puestos de trabajo, hacer notas de voz y que las mismas sean traducidas a texto inmediatamente, proponer medidas preventivas y documentar las gestiones realizadas en forma 100% digital, sin papel. Las empresas aseguradas se benefician por la inmediatez y disponibilidad de la documentación, ya que la información generada se comparte con los empleadores a través de la ventanilla electrónica de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo y puede ser consultada en cualquier momento.

En paralelo, en Prevención ART disponemos de otra herramienta similar, pero pensada para facilitar el trabajo de los Servicios de Higiene y Seguridad de las empresas aseguradas. En esta plataforma, llamada SYSTEM, las empresas pueden elaborar sus programas anuales de prevención, planificar mediciones y monitoreo de contaminantes, planes de capacitaciones y revisar los requisitos legales aplicables a cada empresa, documentar las mejoras con imágenes online, etc. Esta herramienta está basada en la legislación de nuestro país y contempla todos los aspectos requeridos para la certificación de normas de gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, como ISO 45001».

Desde Provincia ART, Balestrini manifestó: «Contamos con una aplicación móvil exclusiva para acompañar a nuestros 'preventores' en sus visitas periódicas, que permite cargar la información en tiempo real, enviar en el momento el informe al cliente y mejorar sustancialmente nuestra gestión de prevención, siendo los únicos en el mercado que cuentan con una herramienta de este tipo.

Además, ya hace más de 5 años que incorporamos una herramienta de explotación de datos que potencia nuestras posibilidades de análisis y cruces de información para apoyar la gestión de prevención primaria y vigilancia de la salud.

En 2020 estamos explorando, junto a diversos partners, la posibilidad de acercar a nuestros clientes, aprendizaje mediante simulaciones, evaluaciones con sensores y otras medidas innovadoras».



Y añadió: «Contamos con un Centro de Formación Virtual en temas de prevención, que tiene la particularidad de que sus más de 40 cursos fueron realizados con el asesoramiento de la prestigiosa Universidad Politécnica de Catalunya y su Centro Específico de Investigación para la mejora e innovación de las empresas».

**Perspectivas**

Molvert observó que «existe mucha tecnología disponible en el mercado que incluso sin haber sido diseñadas para la prevención de riesgos laborales pueden ayudar a la misma; la tecnología debe ayudarnos a tomar mejores decisiones, a dar conocimiento y a generar conciencia en empleadores y trabajadores sobre los beneficios de invertir en prevención».

A su vez, Balestracci marcó: «La aplicación de las nuevas tecnologías es fundamental para seguir avanzando en la generación de ambientes de trabajo seguros y para impulsar la prevención de los riesgos vinculados al trabajo. En ese sentido, seguimos llevando adelante un proceso de renovación constante para adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes y seguir creciendo».

Finalmente, Davi reflexionó: «El sistema de Riesgos del Trabajo ha logrado disminuir considerablemente la siniestralidad y los accidentes mortales gracias a muy buenos programas de prevención implementados en conjunto con las patronales y adaptados a cada sector de la economía y a cada riesgo en particular. En este sentido, la tecnología es un recurso muy importante, pero el compromiso de empleadores y trabajadores sigue siendo el factor fundamental».



▲ Federico Balestracci, Gerente de Siniestros de Plus ART



**Estamos donde tus proyectos nos necesitan**

**ALBACAUCIÓN**  
ALBA COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.  
Especialistas en Seguros de Caucción

Línea Comercial Exclusiva  
0810-999-ALBA (2522)  
www.albacaucion.com.ar

BUENOS AIRES | LA PLATA | CORDOBA | NEUQUEN | POSADAS | TUCUMAN  
SGO.DEL ESTERO | RESISTENCIA | MENDOZA | ROSARIO | SANTA FE

Nº de inscripción en SSN: 0329 | Atención al asegurado: 0800-666-8400 | Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

**ASOCIART**  
ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DEL TRABAJO

**Hacemos más fácil tu trabajo.**

**¿Qué servicios diferenciales te ofrecemos?**

- Plataformas de gestión on line y app mobile**, para cotizar y efectuar el seguimiento de tus negocios.
- Acompañamiento permanente**, te asignamos un Ejecutivo para atender tus requerimientos y la gestión de tu cartera de clientes.
- Capacitación permanente**, brindamos actividades y herramientas para tu desarrollo y formación profesional.
- Premiamos tu esfuerzo**, a través de incentivos, invitaciones a eventos y obsequios del Club Asociart.

**Te ofrecemos ser parte de una Compañía líder que te permitirá crecer y ampliar tu horizonte comercial.**

**ASOCIART Mobile PMS** Descargá nuestra app

GRUPO SAN CRISTÓBAL

Centro de Servicio al Productor 0810-888-2765 // productores@asociart.com.ar // www.asociart.com.ar

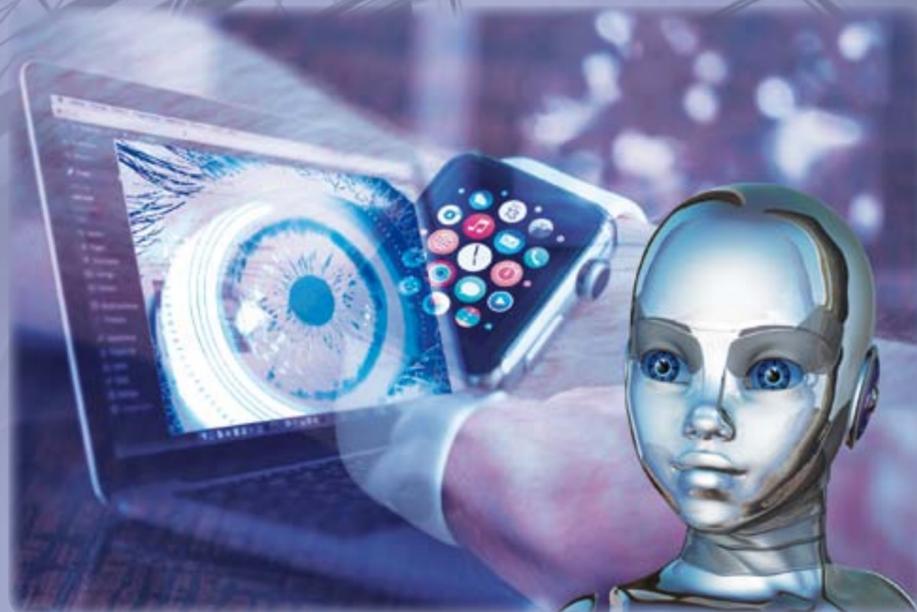
Nº de inscripción en SSN: 620 | Atención al asegurado: 0800-666-8400 | Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

DEUDAS (PASIVO) EN SEGUROS GENERALES, ART, MUTUALES, VIDA Y RETIRO AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2019

ENTIDADES	DEUDAS CON ASEGURADOS	OTRAS DEUDAS	COMPROMISOS TÉCNICOS	PREVISIONES	TOTAL DEL PASIVO	ENTIDADES	DEUDAS CON ASEGURADOS	OTRAS DEUDAS	COMPROMISOS TÉCNICOS	PREVISIONES	TOTAL DEL PASIVO
<b>■ PATRIMONIALES Y MIXTAS</b>	<b>176.652.393</b>	<b>79.137.143</b>	<b>77.383.648</b>	<b>29.397.788</b>	<b>362.570.972</b>	C SEGUVIDA	7.127.993	3.328.677	4.248.921	468.358	15.173.949
A AFIANZADORA	73.678	126.530	44.617	22.937	267.762	C SEGUROOP	938.530	288.161	340.886	56.060	1.623.637
C AGROSALTA	2.070.979	370.102	183.674	7.893	2.632.648	C SEGUROMETAL	766.997	148.767	283.239	84.000	1.283.003
A ALBA	19.882	140.084	53.107	161	213.235	A SEGUROS MÉDICOS	276.410	23.563	58.853	360	359.186
A ALIANZ	8.097.560	3.136.108	2.243.479	201.776	13.678.924	A SMG	2.554.549	1.984.209	1.023.719	4.029	5.566.506
A ANTARTIDA	132.884	268.874	53.373	0	455.131	A SMSV	205.266	112.392	285.514	900	604.072
A ARGOS	361.336	24.681	25.851	201	412.070	A SOL NACIENTE	88.303	250.830	300.222	269.244	908.599
A ASEGURADORA DEL SUR	2.304	7	0	0	2.311	E STARR	6.831	465.154	155.850	0	627.835
A ASEGURADORA TOTAL	1.290.425	114.902	145.395	29.800	1.580.522	C SUMICLI	0	304	0	0	304
A ASEGURADORES DE CAUCIONES	255.554	116.307	42.299	0	414.161	A SUPERVILLE	129.919	601.192	240.657	25	971.792
C ASOCIACIÓN MUTUAL DAN	487	1.505	0	0	1.992	A SURA	5.254.914	3.261.736	3.443.723	9.865	11.970.238
A ASSATIANS	18.047	31.975	7.557	0	57.579	A SURCO	102.377	136.134	94.549	0	333.060
A ASSIRAT	247.341	795.620	110.911	4.502	1.158.374	A TESTIMONIO	110.374	206.093	211.311	0	527.778
A BIVA CONSOLIDAR	515.062	618.298	967.201	60.224	2.160.784	A TPC	147.909	104.528	73.429	4.047	329.912
A BENEFICIO	8.254	17.453	9.833	0	35.540	A TRAYECTORIA SEGUROS	172	1.629	1.287	0	3.088
A BERKELEY	1.100.255	1.508.157	684.038	0	3.292.450	C TRINUM	1.533.575	780.700	429.187	379.486	3.122.948
C BERNARDINO RIVADAVIA	8.665.910	2.213.669	3.919.327	0	14.798.906	A TUTELAR	6.880	19.187	6.542	1.977	34.587
A BIN	43.730	504.083	130.886	900	679.598	A VICTORIA	515.628	406.675	202.531	4.024	1.128.858
A BOSTON	1.610.936	486.262	515.699	1.848	2.614.745	A VIRGINIA	132.318	632.358	573.860	0	1.338.537
A BRADENCO	5.324	9.403	0	0	14.727	A WARRANTY	31	1.141	230	0	1.401
O CAJA DE TUCUMÁN	1.740.829	241.176	186.904	236.685	2.405.595	A XL INSURANCE	31	3.692	0	0	3.723
A CAJA GENERALES	14.751.123	4.445.169	2.307.228	0	21.503.520	A ZURICH	4.634.042	2.775.991	1.609.976	67.408	9.087.416
A CALLEDONIA	397.120	52.853	47.629	0	497.602	A ZURICH ASEGURADORA	5.402.313	2.283.551	2.137.813	40.765	9.864.442
A CAMIPOS PROTEGIDOS	25.750	6.816	16.549	32.995	82.110	A ZURICH SANTANDER	258.373	676.781	229.774	48.252	1.213.181
A CARDIF	274.915	717.385	319.416	11.210	1.322.926	■ RIESGOS DEL TRABAJO	<b>132.247.621</b>	<b>17.373.130</b>	<b>9.391.391</b>	<b>1.219.261</b>	<b>160.231.404</b>
A CARISO	253.267	435.052	34.737	49.005	772.061	A ASOCIART ART	19.028.143	2.487.429	1.113.056	98.977	22.727.604
A CECSE	928	18.063	1.171	0	20.162	A BERKLEY ART	2.208.098	1.476.068	70.013	1.354	3.755.533
A CIUBB SEGUROS	1.038.998	1.768.069	1.393.218	0	4.200.285	A EXPERTA ART	18.071.983	1.942.290	2.300.362	36.026	22.350.660
A COP	121.996	403.909	1.080.886	18.415	1.625.206	A GALENO ART	16.614.088	2.283.287	1.701.192	157.151	20.755.718
E COFACE	367.127	264.848	379.096	0	1.011.070	C MUTUAL PETROLEROS ART	40.308	6.742	0	0	47.050
A COLON	26.187	62.226	28.667	33.844	150.923	A OMINT ART	2.334.943	159.134	77.678	2.514	2.574.269
A COMARSEG	0	147	0	0	147	A PREVENCIÓN ART	22.963.787	3.651.076	2.178.939	557.785	29.351.588
A CONFUENCIA	280	1.219	36	4.210	5.746	A PROVINCIA ART	29.755.559	2.812.714	1.338.252	155.463	34.061.988
C COOP MUTUAL PATRONAL	1.991.955	371.074	718.284	406.551	3.487.864	A REDONQUITA ART	549.370	79.793	20.749	0	649.913
C COPAN	308.413	81.240	171.004	20.000	580.657	A SEGUNDA ART	10.749.580	1.600.462	140.114	99.621	12.589.777
A COSEVA	7.078	47.132	18.785	0	72.996	A SWISS MEDICAL ART	9.931.762	874.134	451.037	110.371	11.367.304
A CRÉDITO Y CAUCIÓN	16.238	172.132	35.835	0	224.206	■ TRANSP. PÚBLICO PASAJEROS	<b>1.482.901</b>	<b>198.589</b>	<b>57.668</b>	<b>36.313</b>	<b>1.775.471</b>
A CRÉDITOS Y GARANTÍAS	308.105	195.496	77.744	514	581.859	C ARGOS MUTUAL	414.091	38.496	1.127	1.639	455.353
C DELCE	0	14.797	0	83.217	98.014	C GARANTÍA MUTUAL	172.383	9.897	5.421	724	188.426
A EDIFICAR	174.106	139.619	87.974	51.530	453.229	C METROPOL MUTUOS	136.828	17.865	4.500	0	159.194
A EQUITATIVA DEL PLATA	518.206	271.043	285.759	0	1.075.008	C MUTUAL RIVADAVIA	273.746	82.952	20.286	0	376.984
A ESCUDO	564.947	275.966	176.496	0	1.017.409	C PROTECCIÓN MUTUAL	485.853	49.378	26.334	33.949	595.514
A EUROAMÉRICA	13	10.397	5.232	0	15.643	■ SEGUROS DE VIDA	<b>2.732.911</b>	<b>6.900.975</b>	<b>67.498.690</b>	<b>239.654</b>	<b>77.372.229</b>
A EVOLOCIÓN	241.786	89.815	14.188	44.288	390.077	A ANTIOPAR	212	5.508	438	0	6.159
A EXPERTA SAU	2.861	26.465	4.762	0	34.088	A ASY	18.010	48.695	938	230	67.872
A FED. PATRONAL	35.960.622	4.639.274	10.943.131	24.946.626	76.489.652	A BINVIDA	186.825	906.401	62.294	3.114	1.158.634
A FINANZAS Y CRÉDITO	40.723	165.628	94.095	0	303.446	A BINARIA VIDA	130.538	358.600	1.595.529	22.129	2.106.796
A FINISTERRE	2.721	9.077	13.919	0	25.717	A BOVAORSI	0	4.645	9.689	0	14.334
A FONS	1.431	15.386	5.888	0	22.605	O CAJA DE PREVISIÓN	6.037	421	14.680	1.220	22.358
A GALENO	137.196	148.450	190.778	4.990	481.415	A CERTEZA	3.438	4.447	0	12.999	20.883
A GALICIA	314.653	1.128.469	520.625	159.747	2.123.494	A CRUZ SUIZA	4.731	16.054	9.899	0	30.684
A GESTION	11.584	95.632	47.471	0	154.688	A DIGNA	98	620	398	48	1.164
A HAMBURGO	242.603	29.770	66.649	158.174	497.195	A FEDERADA	669	1.526	4.132	0	6.327
A HANSEÁTICA	30.532	167.686	70.851	34.463	303.532	A HSBC VIDA	337.989	476.560	8.519.525	18.130	9.352.204
A HDI	867.797	499.087	488.945	2.340	1.858.169	A INSTITUTO SALTA	62.899	192.384	29.966	14.279	299.528
A HOLLANDO SUDAMERICANA	1.325.016	731.431	719.522	23.820	2.799.789	A INTERNACIONAL	0	40.147	0	0	40.147
A HORIZONTE	1.370.006	488.276	64.417	13.682	1.936.381	A MAÑANA	5.063	10.870	6.883	3.150	25.966
A INST. ASEGURADOR MERCANTIL	31.090	28.095	68.893	1.104	129.181	A MAPFRE VIDA	240.732	359.845	209.585	9.375	819.518
O INST. ALTÍPTICO	2.841.904	2.478.507	622.707	3.379	5.946.497	A NSA	0	1.108	0	0	1.108
O INSTITUTO DE JULY	20.472	6.018	0	0	26.490	A OMINT	22	1.266	355	0	1.643
A INSTITUTO DE SEGUROS	330.165	27.625	50.351	141.471	549.611	A PELGOT CITROËN	55.926	188.146	38	0	244.110
A INSR	55.953	142.876	168.249	0	367.078	A PIEVE	9.106	11.376	14.309	1.252	36.043
A INTEGRITY	818.526	568.752	491.333	1.013	1.879.624	A PLENARIA	5.167	8.324	3.177	28.000	44.668
A IUNGO	110.370	112.912	99.274	0	322.557	A POR VIDA	0	408	0	0	408
A JUNCAL PATRIMONIALES	40.164	10.930	0	8.600	59.695	A PREVISORA	0	451	315	92	857
A LATIV AMERICAN	3.809	2.198	0	0	6.007	A PROVINCIA VIDA	25.656	293.629	1.210.081	787	1.530.152
A LATITUD SUR	213.393	73.360	21.136	0	307.889	A PRUDENTIAL	427.168	1.457.258	16.106.171	35.417	18.026.014
A LIBRA	78.345	44.808	40.338	0	163.492	A SAV GERMAN	890	3.946	1.285	0	6.121
A LIDER MOTOS	2	1.877	0	0	1.879	A SAV MARINO	0	65	0	0	65
A LIDERAR	3.577.005	370.880	477.673	36.298	4.461.856	A SAV PATRICO	156	326	200	0	682
C LUZ Y FUERZA	61.770	30.300	28.291	245	120.606	A SANTA LUCIA	1.639	2.805	1.452	1.416	7.311
A MAPFRE	3.183.813	1.694.320	1.528.440	79.969	6.486.543	A SANTISIMA TRINIDAD	527	1.714	991	0	3.232
A MERCANTIL ANDINA	6.164.739	2.613.669	2.938.965	51.159	11.768.532	A SEGUNDA PERSONAS	561.129	361.909	466.978	11.799	1.401.815
A MERCANTIL ASEGURADORA	1.404	918	0	13.289	15.612	A SEXTIR	724	1.268	102	600	2.693
A MERIDIONAL	1.934.876	2.253.860	3.109.822	66.559	7.365.117	A SMG VIDA	243.849	867.248	1.957.502	9.141	3.077.740
A METLIFE	546.202	1.264.468	4.761.457	273.459	6.845.586	A TERRITORIAL VIDA	71	194	221	736	1.222
A METROPOL	119.784	33.415	61.350	4.725	219.274	A TRES PROVINCIAS	13.789	25.158	29.299	746	68.991
A NACIÓN	4.928.682	5.303.833	2.779.591	183.338	13.195.443	E ZURICH INTERNATIONAL LIFE	389.852	1.247.654	37.242.278	64.996	38.944.780
A NATIVA	304.566	68.281	110.720	0	483.567	■ SEGUROS DE RETIRO	<b>745.790</b>	<b>6.248.638</b>	<b>113.653.688</b>	<b>2.615.103</b>	<b>123.263.218</b>
A NIVEL	202.977	54.154	65.424	12.749	335.304	A BINARIA RETIRO	7.946	163.499	2.564.295	117.305	2.853.045
A NORBE	309.940	76.696	90.222	0	476.858	A CREDICOOP RETIRO	28.245	233.334	2.364.561	27.029	2.653.169
A NORTE	1.130.997	377.965	680.570	42							

# Previsibilidad, inteligencia, proactividad y tecnología en el Seguro del Futuro

Cientes más demandantes y exigentes, menos conformistas, con necesidad de información completa, detallada, rápida y al instante, marcan sin duda alguna un quiebre con la estructura tradicional de las empresas de seguros. La aseguradora del futuro podemos pensarla como un servicio orientado al cliente y sus necesidades en su totalidad. Se espera que la aseguradora brinde servicios adicionales a la atención del siniestro luego de ocurrido, se reclama un contacto continuo y no solo periódico en determinados momentos, se espera un cambio en la propuesta de valor. La nueva clave de lo esperado por los clientes de un seguro está en la asistencia.



Escribe Dra. Gabriela Álvarez

## Modelos de Negocios

El paradigma del seguro tradicional que conocemos hasta ahora tiene fecha de vencimiento. Los incentivos que tenían tanto compañías como clientes con la ayuda de la tecnología finalmente pueden ser posibles. La posibilidad de prevenir los siniestros en diferentes ramos cambia por completo el modelo de negocio de las compañías de seguros. Los cambios demográficos, marcados por jóvenes nacidos y criados con la era digital ya incorporada, marcan nuevas necesidades y requerimientos. Clientes más demandantes y

exigentes, menos conformistas, con necesidad de información completa, detallada, rápida y al instante, marcan sin duda alguna un quiebre con la estructura tradicional de las empresas de seguros. El surgimiento de los nuevos canales de venta, las redes sociales y la enorme competitividad y sed de innovación y superación que algunas compañías están demostrando

marcan una diferencia entre quedarse observando de afuera o formar parte de la ola de transformación que se viene dando hace algunos años y que continuará sin duda alguna en los años venideros, cada vez con mayor rapidez.

## El gran cambio

El cambio social y el uso de la tecnología, son sin duda el motor del gran cambio que estamos comenzando a experimentar. Los nacidos entre 1977 y 1994 son generaciones que viven permanentemente conectados a través de múltiples dispositivos, muestran una gran preocupación por el medio ambiente, tienen gran conciencia acerca de los hábitos de vida saludables y no le dan tanta importancia al poseer sino al experimentar. Ello se ha ido contagiando también al resto de la población, si miramos hacia atrás, ya que la forma de concebir a la mujer, los alimentos que consumimos, la importancia del deporte, la forma de trabajo a través del *home working*, la crianza de los hijos, los métodos de estudio, todo se ha ido modificando radicalmente. La toma de conciencia realizada por la sociedad acerca de muchos aspectos, sumado a las crisis económicas que también modifican la realidad y al uso imprescindible de la tecnología, han marcado el nuevo paradigma de los próximos años. Todos estos cambios impactan de lleno en los modelos de negocios, solo basta con pensar que será de la vida de las casas de revelado de fotos, de las agencias de viajes tales como las conocíamos, de los video clubes para el alquiler de películas, y de la gran cantidad de empresas que han tenido que cambiar el rumbo, casas de comidas rápidas ofreciendo alimentos saludables, el *boom* de las ofertas deportivas de lo más variado, la multiplicación de las dietéticas, entre otros miles de ejemplos. Podríamos decir que los cambios de hábitos, de valores y de las reglas del juego, son en realidad los que motivan estos avances.

Estos cambios en la forma de concebir los negocios no deben ser pensados a largo plazo, porque los cambios ya están entre nosotros. Los asistentes virtuales, los autos autónomos, vehículos 0 kilómetro con tecnologías y mecanismos de seguridad más complejos, el uso de drones en sus diversas aplicaciones, el internet de las cosas, *big data*, ya están modificando nuestra realidad. ▶▶

## CONSULTORÍA ACTUARIAL / SOFTWARE TÉCNICO

24 años de experiencia en servicios actuariales y software técnico en Argentina como FM&A – Fernando Mesquida y Asociados. Hoy como Milliman, ofrecemos nuestra experiencia única, incluyendo:

- Software analítico (precios – reservas – capitales)
- Software de administración (vida)
- Plan de Negocios
- Desarrollo de productos innovadores
- Asesoramiento estratégico
- M & A

Para obtener más información, contacte a:

Fernando Mesquida  
fernando.mesquida@milliman.com

Hector Gueler  
hector.gueler@milliman.com

milliman.com  
Paraguay 610 Piso 25 - ( 54 11 ) 4314-6230



www.segurometal.com

SEGUROMETAL  
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

SOCIEDAD PARA SEGUROS DE VEHICULOS AUTOMOTORES Y/O REMOLCAJOS  
LEONARDO DE LA SERRA DE LA REPUBLICA ARGENTINA  
QUINTASUBSIDIO GENERAL

Nueva App

En 60 años cambiaron muchas cosas.  
Pero el valor de la palabra sigue siendo el mismo de siempre.

SEGUROMETAL  
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

60 AÑOS

Nº de inscripción en SSN: 0286 | Atención al asegurado: 0800-466-6400 | Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn | SSNI SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION



## PERSPECTIVAS

### ► Principales cambios de la Era Digital

Podemos resumir los principales cambios de la era digital, agrupándolos en social, móvil, precios e información.

• **Social:** la gente valora cada vez más la opinión de los demás aunque muchas veces no los conozcan, pero se aprecia su experiencia como cliente, qué recomiendan, qué critican, cosas buenas y cosas malas, se informan, quieren conocer detalles. Aquí es donde radica la mayor importancia de tener una buena reputación en las redes sociales. Ello hace a la empresa confiable o no confiable. Ello se ve incrementado por los *millennials*, acostumbrados a averiguar todo por internet, en forma detallada. Si hablamos de seguros, conocen precios, coberturas, información, pueden comparar coberturas y luego decidir dónde y cómo comprarlo. Modelos de negocios nuevos como *Amazon*, con miles de productos de lo más variado, empresas compitiendo a la vez para ganarse el cliente, formas de pago y envío garantizado, han sido copiados por el mundo del seguro, dando surgimiento a *Marketplaces* para comprar seguros, como *insurify.com* o *comparaencasa.com*.

• **Móvil:** no solo haciendo referencia ya a la posibilidad de contratar un seguro, servicio o producto, desde un dispositivo móvil, situación que ya está incorporada a nuestra rutina habitual, sino sobre todo en lo que hace en el mundo asegurador al proceso de información y gestión de siniestros. Tener un accidente, informar la ubicación, poder sacar fotos y enviarlas en el momento, compartir los contactos de los accidentados, son servicios nuevos en plena expansión.

• **Precios:** la obtención de información a través de *big data*, genera inevitablemente -si se utiliza con inteligencia- la posibilidad de conocer en detalle cada riesgo, lo que hace a la previsibilidad de un determinado riesgo. Ello permite ofrecer coberturas acordes a la experiencia de ese cliente en particular, tal es así que, las compañías han lanzado al mercado productos donde se abona de acuerdo al buen uso que se le dé al objeto del riesgo. Compartir la información del GPS con la compañía de seguros permite evaluar el uso que tiene ese vehículo, la ruta que elige cada día, los horarios en que se usa, la velocidad e incluso la forma de conducir de ese cliente, y no sólo obtener un precio menor en caso de hacerlo responsablemente, sino la posibilidad de capacitarlo, entrenarlo y asesorarlo, para que mejore en caso de que la experiencia no sea del todo satisfactoria. Un precio menor por un riesgo menor que se puede prever de antemano.

• **Información:** como base de la transformación. Grandes volúmenes de datos manejados rápidamente de forma inteligente. Ello hace la llamada 'inteligencia artificial', analizar mucha información en poco tiempo y llegar a conclusiones que a un humano le llevarían años.

### El Futuro en el Mundo del Seguro

El mercado asegurador también ha tenido que irse adaptando a estos cambios, si bien lo viene realizando a un ritmo mucho más lento si lo comparamos con los cambios a nivel mundial. Lo cierto es que de a poco van surgiendo nuevas ideas, nuevos productos y novedosas formas de comercialización.

Lo que ocurre puntualmente en el ámbito asegurador es un cambio en el foco de valor: la póliza base como la conocemos, ya no tiene valor para el cliente. El asegurado reclama más servicios, nuevas experiencias y un mayor uso del seguro. Su interés ya no se centraliza solamente en que le abonen un siniestro, sino que reclama más contacto con la aseguradora, más servicios, a cambio de un precio que paga todos los meses por servicios que muchas veces en años no utiliza. Se busca pasar de lo periódico a lo continuo, de lo masivo a lo *customizado*, de lo reactivo a lo proactivo.

Todos estos cambios y la tecnología que avanza a pasos agigantados nos llevan a la consideración de nuevos riesgos, un mundo sin los riesgos a los que estamos ahora acostumbrados. Los avances médicos, como así también la tecnología aplicada a la seguridad automotriz, pronostican un mundo mucho más previsible, donde junto al análisis de la gran cantidad de datos que poseemos, permiten realizar una labor ya no de atención rápida de un siniestro, sino de prevención del mismo. La prevención de la ocurrencia de los siniestros es un punto que incentiva a ambas partes, tanto al asegurado como a la compañía de seguros, pero hasta ahora no había ►



Sabemos donde está **nuestro norte**

Marcando **nuevos rumbos**  
Lo más importante se asegura en Noble

Responsabilidad Civil Profesional,  
Incendio, Seguro Técnico, Hogar,  
Integrales, Vida y Accidentes Personales

[www.nobleseguros.com](http://www.nobleseguros.com)

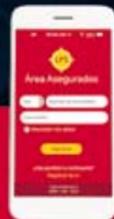
 **NOBLE**  
COMPAÑÍA DE SEGUROS

 **LA PERSEVERANCIA SEGUROS**  
Desde 1905 tu compañía de confianza

ESTAMOS PARA RESPALDARTE

con más y mejores servicios para los asegurados.

ATENCIÓN PERSONALIZADA  
ASISTENCIA 24/7  
APP (Android - IOS)  
Y MÁS!



DESCARGA NUESTRA APP  
Y GESTIONA TODO EN UN SOLO LUGAR  
 

OSNN ORGANISMO DE CONTROL ARGENTINO DE SEGUROS  
WWW.ARGENTINA.GOB.AR/SSN  
ATENCIÓN AL ASEGURADO 0800-666-8400  
NÚMERO DE INSCRIPCIÓN 5157 LA PERSEVERANCIA SEGUROS S.A.  
[WWW.LPS.COM.AR](http://WWW.LPS.COM.AR)

## PERSPECTIVAS

→ forma de evitarlo, no se disponía de la tecnología para hacerlo o si estaba, era terriblemente costosa, pero ahora esa realidad ha cambiado y la prevención de los siniestros es en muchos casos altamente probable. Ello nos obliga a pensar en nuevos riesgos. ¿Qué pasaría si la gente ya no chocara, y si la expectativa de vida se extendiera a 100 años? ¿Si en lugar de robarme dinero al salir del cajero me sustrajeran los datos de las tarjetas de crédito y realizaran compras con las mismas? ¿Qué pasaría si hackearan mis datos personales y los aplicarían para diversos usos?

El surgimiento de estos nuevos cambios trae aparejado para las compañías de seguros grandes riesgos pero también grandes posibilidades. Las coberturas contra ciberataques son hoy en día cada vez más solicitadas, los directivos han tomado conciencia del peligro que éstos pueden representar



para su empresa, llegando a provocar una interrupción incluso del negocio, con todo lo que ello implicaría.

La tecnología a adoptar por cada compañía dependerá en gran medida del rubro al que dedique su actividad. Una empresa dedicada a la comercialización de seguros de vida estará interesada en tecnologías de tipo *computer vision*, que le permitirían detectar datos para poder cotizar un seguro a través de una *selfie*. A una compañía de seguros de caución, le sería mucho más útil una tecnología vinculada a la automatización de procesos por *bots*. Si fuera una compañía dedicada al rubro agrícola, el uso de drones mejoraría su eficiencia y le daría la posibilidad de monitorear el riesgo.

### La Aseguradora del Futuro

La aseguradora del futuro podemos pensarla como un servicio orientado al cliente y sus necesidades en su totalidad. Más allá del típico servicio tradicional, se requieren seguros a medida para cada cliente, ya no productos enlatados o masivos, sino coberturas orientadas a lo que cada asegurado necesita, lo que usa, cómo lo usa, a qué se dedica, qué tiene, qué le falta. Se espera que la aseguradora brinde servicios adicionales a la atención del siniestro luego de ocurrido, se reclama un contacto continuo y no solo periódico en determinados momentos, se espera un cambio en la propuesta de valor, no solo que lo indemnicen, sino que lo ayuden a prevenir el siniestro, que en definitiva es el objetivo buscado por todas las partes. La especialización de la oferta y el conocimiento del cliente, permiten trabajar con precios acordes al riesgo. No es lo mismo un buen conductor que uno malo y por ello no deberían abonar la misma prima, como así también el ejemplo de quien vive saludablemente y quien no lo hace, en lo que respecta a seguros de vida.

La nueva clave de lo esperado por los clientes de un seguro está en la **asistencia**.

### Nuevas Coberturas. Nuevas Oportunidades. Más Servicios.

Como mencionamos anteriormente, el surgimiento de la tecnología ha permitido a aquellas empresas interesadas en su desarrollo y el aprovechamiento de sus beneficios, el surgimiento de nuevos productos y formas de relacionarse con el cliente. Las tendencias para los años venideros están marcadas por canales directos, procesos automatizados y uso de *Apis* (*Automating Programming Interfaces*).

A nivel mundial encontramos innumerables ejemplos de compañías que han tenido la inversión y creatividad suficiente para transformarse.

**E-Colon** ha desarrollado por primera vez en el mercado un asistente virtual con inteligencia artificial, capaz de hablar y vender seguros en forma fácil y simple. **Julietta Bot** está activa las 24 horas del día, los 365 días del año. A través de ella, se puede solicitar asistencia, la tarjeta de circulación, cotizar un seguro, contratarlo, denunciar un siniestro, acceder a tu documentación.

**San Cristóbal Seguros** ha lanzado la primera compañía de seguros totalmente digital **lunigo Seguros**, la cual se maneja de una forma totalmente diferente a las demás aseguradoras,

desde el lenguaje utilizado en su web, hasta la forma de comercializar los seguros, en forma totalmente *on line*.

Ya a nivel mundial han ido surgiendo nuevos productos, como seguros contra todo riesgo para vehículos de alquiler por horas como el publicitado por las empresas **Axa** y **Ecococar**; para coches eléctricos como el de **Direct Seguros**, que cubre daños en la estación de carga por vandalismo o robo del cable; o el primer seguro telemático de autos que se ajusta a los hábitos y la frecuencia de conducción de los clientes, de la firma **Generali**.

La firma **Das España** lanzó al mercado un seguro para proteger a los más jóvenes del *ciberbullying*. Junto a la *app móvil Proofup*, que tendrá que tener instalada en el *Smartphone* el menor, les permite hacer capturas o grabar cualquier situación de acoso para compartirla con sus padres, además de activar la geolocalización en situaciones de emergencia mediante un botón de alerta que envía un mensaje de auxilio a los progenitores con su ubicación exacta.

**Generali** ha desarrollado *'Doctor online 24 horas'*, una herramienta que permite a sus clientes contactar a su médico de forma más fluida y directa, dónde, cómo y cuándo lo requieran. Asimismo, ofrece también la opción de realizar

video consultas con cita previa. Las mascotas y las plantas son también nichos que esta compañía se ha aventurado a cubrir, vinculándolos al seguro de hogar. Para los primeros, proporciona a sus clientes información y consejos sobre hoteles donde son aceptados o trámites para su enterramiento o incineración. En cuanto a los jardines, ofrece bibliografía y documentación.

Los seguros para drones, son también un nuevo riesgo muy requerido. **Generali** y **Mapfre** han desarrollado productos tendientes a proteger a empresas y autónomos frente a los daños que puedan causar estos drones a terceros durante el pilotaje profesional.

La **Aseguradora Sura**, ha lanzado **Wesura**, un producto orientado a un grupo de personas, básicamente amigos, destinado a la protección de la bicicleta, mascota, el celular, computador y *Tablet*, que suma descuentos y beneficios a medida que crece la comunidad, es decir, que la comunidad actúa como captador de clientes, como suscriptor y suma un beneficio que tiene que ver con la posibilidad de aprobar las reclamaciones a través de esta comunidad.

Como estos ejemplos, podríamos citar muchísimos más, de compañías que gracias a la creatividad, el análisis del mercado y el uso de la tecnología, han desarrollado productos innovadores que suman servicios al típico contrato de seguros. 📍



# LA NUEVA

Cooperativa de Seguros Limitada

Contratá On Line tu seguro automotor ingresando a nuestra web

DESDE 1933

Honestidad para asegurar  
Solvencia para responder

PORTAL ASEGURADOS

Ingresá a la web o descargá la aplicación. Podrás realizar nuevas cotizaciones, consultar

**MEDIOS DE PAGO**

Teléfono: 0800 333 4455

Web: [www.lanuevaseguros.com.ar](http://www.lanuevaseguros.com.ar)

Dirección: Bartolomé Mitre 4062 - CABA

**SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

# informe

operadores de mercado

## Revista - Web - Newsletter

Seguros  
Tecnología  
Economía  
Negocios  
Finanzas  
Salud

### Expandiendo Nuestro Horizonte

Tucumán 1946, Piso 3, Oficina "B" (C1050AAN) Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina  
Teléfonos 7534 9090 / 7533 0316 - [www.informeoperadores.com.ar](http://www.informeoperadores.com.ar)

LIBRA Seguros incrementa su capital en 50 millones de pesos

● **Libra Compañía de Seguros** se encuentra en un plan de desarrollo que contempla las inversiones necesarias para sostener el fuerte crecimiento planificado de su cartera, así como también el cumplimiento de la obligación de capitales mínimos exigidos por la Superintendencia de Seguros de la Nación.

Dicho plan de inversiones se compone de etapas y se extiende a lo largo de todo el año 2020. Es por ello que en el corriente mes de marzo se efectivizó el primer desembolso de 50 millones de pesos en concepto de incremento de capital.

«Nuestro crecimiento está, y estará fundamentado, en el respaldo de las inversiones y las mismas impulsarán más aún el desarrollo programado por la empresa. Tenemos un norte muy claro, sabemos dónde queremos llegar y los desafíos que tenemos por delante, trabajamos en función a ese norte alineados a un plan de negocios que nos requiere de creatividad, esfuerzo y de realizar las inversiones previstas», sostuvo **Gabriel Bussola, Presidente de la compañía.**

**Swiss Medical Seguros entre las diez compañías que mejor cumplen sus compromisos de siniestros**

● La compañía de seguros patrimoniales del **Grupo Swiss Medical** está en el top ten de las aseguradoras que mejor cumplen sus compromisos de siniestros.

**Swiss Medical Seguros** volvió a formar parte de este prestigioso ranking y se adelantó dos puestos en relación a su ubicación en 2018. Se encuentra entre las diez compañías con mejor calidad de respuesta, teniendo en cuenta que la agilidad en la resolución es el principal factor a destacarse. «Nuestro foco es estar atentos y preparados con procesos claramente definidos para responder rápido, y estamos por arriba de los estándares del mercado en esta cuestión. Hemos reforzado las cuestiones administrativas para acortar los tiempos de pago de siniestros en beneficio de los asegurados», consideró **Carlos Bidone, Gerente de Siniestros de Seguros Patrimoniales.**

Más de 600 Productores de Seguros, que participaron de una encuesta realizada por la reconocida consultora CEOP, incluyeron a Swiss Medical Seguros entre las mejores del mercado con mejor cumplimiento (tiempo y forma) de pago de siniestros.

Además, Bidone hizo énfasis en que la clave de **Swiss Medial Seguros** es también contar con un equipo altamente capacitado y motivado para tomar decisiones rápidas. Así también, avanzar cada vez más en la innovación tecnológica para responder en el menor tiempo posible. Entre las novedades de la compañía, está la herramienta de video peritación, que permite al asegurado hacer una primera aproximación del daño de la casa o el auto a través de la cámara del celular.

**Tecso inauguró su oficina en Concepción del Uruguay afianzando su vínculo con Río Uruguay Seguros**



● El pasado jueves 27 de febrero la **Cooperativa de Software 'Tecso'**, oriunda de Rosario, inauguró nueva oficina en Concepción del Uruguay (*Alberdi 812*), afianzando su vínculo con **Río Uruguay Seguros** rumbo a su transformación digital. El acto de apertura contó con la presencia del **intendente municipal Martín Oliva**, el **Presidente Ejecutivo RUS, Juan Carlos Lucio Godoy**, y representantes de Tecso.

Durante el evento, el intendente Oliva felicitó a la compañía por apostar a Concepción del Uruguay aplicando sus conocimientos tecnológicos en el desarrollo de la industria del software y agradeció a RUS por acompañar y respaldar esta iniciativa.

Por su parte, **Christian Taibbi y Florencia Maneiro**, miembros de Tecso, destacaron el vínculo que tienen con RUS y el trabajo que se viene realizando en materia de transformación digital, buscando generar soluciones tecnológicas para brindarles a los clientes respuestas ágiles y experiencias de mayor calidad.

Finalmente el contador Godoy resaltó el trabajo de Tecso como «inédito para nuestra región y para el mercado asegurador nacional», remarcando las acciones en conjunto desarrolladas hasta el momento a través del trabajo colaborativo y la fusión de equipos.

## Breves de Informe

**Gonzalo Alberto Pérez asumirá la Presidencia de Grupo SURA a partir del 1º de abril**



\* Es abogado y Presidente de Suramericana desde hace 16 años. Ha estado vinculado a sus Compañías de seguros desde hace 38 años.

\* Es miembro de las Juntas Directivas de Bancolombia, Grupo Nutresa, Celsia y las filiales de Seguros SURA en América Latina.

\* El nombramiento obedece al retiro laboral de David Bojanini, quien presidirá la Compañía hasta el próximo 31 de marzo, según lo anunciado a finales de enero pasado.

● La Junta Directiva de **Grupo SURA**, con el apoyo del Comité de Nombres y Retribuciones, designó el pasado jueves a **Gonzalo Alberto Pérez Rojas** como nuevo **Presidente de la Compañía**, cargo que asumirá a partir del 1º de abril de 2020. Esto ocurre tras la decisión del actual Presidente, **David Bojanini García**, de iniciar su etapa de retiro laboral, según se anunció a finales del pasado mes de enero.

Gonzalo Pérez se desempeña desde 2003 como Presidente de Suramericana, filial de Grupo SURA, especializada en seguros, tendencias y riesgos, que hoy se posiciona como la cuarta mayor aseguradora de origen latinoamericano, y con operaciones en 9 países de esta región. Tendrá la responsabilidad de liderar el **Grupo Empresarial SURA**, desde la compañía holding, que consolida una de las más importantes operaciones de la industria de servicios financieros en América Latina: líder en pensiones por activos administrados (con su filial, **SURA Asset Management**), cuarta mayor aseguradora de origen latinoamericano (con su filial, Suramericana), banco líder en Colombia y una de las principales entidades financieras en Centroamérica (como principal accionista de Bancolombia). De esta manera, el Grupo está hoy presente en 11 países, atiende a 53 millones de clientes y cuenta con 60 mil empleados.

Es abogado de la Universidad de Medellín, cursó la especialización en Seguros de Swiss Re, en Zurich, y el **CEO Management Program** en *Keillogg School of Management*. Desde hace 38 años ha estado vinculado a las Compañías de Suramericana. Antes de asumir la Presidencia de esta Compañía, ocupó diversos cargos como Abogado de la Gerencia Jurídica, Gerente de Gestión Humana, Gerente de la Sucursal de Corredores Medellín, Gerente de Negocios Empresariales, Vicepresidente de Negocios Corporativos y Vicepresidente de Seguros y Capitalización. «Me complace mucho esta decisión de la Junta Directiva. Gonzalo tiene, sin duda, las más altas calidades personales y profesionales. Es la persona idónea para liderar este Grupo Empresarial en su siguiente etapa. De manera especial, destaco su extraordinaria capacidad para movilizar equipos hacia grandes propósitos y su visión disruptiva, que ha llevado a Suramericana a ser referente en la industria de seguros por anticiparse e ir un paso adelante, posicionándose hoy como gestora de tendencias y riesgos», aseguró **David Bojanini, Presidente de Grupo SURA**, tras el anuncio de la designación hecha por la Junta Directiva.

«Agradezco a la Junta Directiva por la confianza al otorgarme esta enorme responsabilidad. Seguiré trabajando para merecerla todos los días. También, mi gratitud con David Bojanini por su liderazgo, que he valorado en todo este tiempo en que hemos trabajado juntos. Mi compromiso será continuar construyendo la sostenibilidad de este Grupo, con la visión histórica que hemos tenido de crear valor compartido para los accionistas, los empleados, los clientes, los proveedores y la sociedad», expresó **Gonzalo Pérez** tras conocerse su designación.

Actualmente es miembro de las Juntas Directivas de Grupo Bancolombia, Grupo Nutresa S.A., Celsia S.A. y Fundación SURA. Así mismo, es miembro de los Directorios de las filiales de Suramericana (Seguros SURA) en nueve países de América Latina, además de integrar el Consejo Directivo de la Orquesta Filarmonica de Medellín. De acuerdo con esta decisión, Suramericana S.A. iniciará próximamente el proceso de evaluación de candidatos para asumir el cargo de Presidente de esa Compañía, en el marco del plan de sucesión previsto.

**Afianzadora Off-Shore**

● De acuerdo a la Resolución General IG N° 7/2015, los representantes (personas físicas) de sociedades inscriptas en el extranjero deberán constituir y mantener vigente un seguro de caución por \$500.000; suma que quintuplica al capital exigido para las sociedades anónimas locales. La póliza estará vigente hasta la cancelación de la inscripción como representante más un plazo adicional computado desde dicha cancelación, igual al plazo de prescripción liberatoria (5 años).

**Afianzadora**, comprometida con su labor en el mercado, ya tiene a disposición esta nueva póliza. **#MasCulturaAfianzadora**  
Fuente: Afianzadora - Seguros de Caución - <http://www.afianzadora.com.ar/>

**En el último año, el porcentaje de gerentas senior ascendió al 58% en MetLife Argentina**



\* El 28 de febrero pasado la compañía se convirtió en la primera aseguradora de los Estados Unidos en firmar su adhesión a los Principios para el Empoderamiento de las Mujeres establecidos por ONU Mujeres y el Pacto Mundial de Naciones Unidas bajo el lema «La igualdad es buen negocio».

\* Recientemente MetLife fue incluida a nivel global por quinto año consecutivo en el Índice de Igualdad de Género (GEI) realizado por la agencia Bloomberg.

● Como parte de la celebración del Día de la Mujer, **MetLife Argentina** llevó a cabo un relevamiento sobre sus avances en materia de diversidad y liderazgo femenino. Según el análisis, la compañía está conformada en nuestro país por un 59,5% de mujeres y el porcentaje de gerentas senior ascendió al 58% en el último año.

En el marco de su participación en la **Conferencia sobre Mujer y Diversidad** organizada por el Consejo Americano de Aseguradoras de Vida en la ciudad de Nueva York, **Michel Khalaf, CEO de MetLife**, anunció la adhesión de la compañía a los Principios para el Empoderamiento de las Mujeres establecidos por **ONU Mujeres** y el **Pacto Mundial de Naciones Unidas** que promueve la igualdad de género en el trabajo y la sociedad.

«El apoyo de MetLife a la igualdad de género refleja nuestro propósito de construir un futuro más seguro para todos», comentó Khalaf. «Empoderar a las mujeres es más que un valor fundamental para nosotros: es un elemento clave de nuestra estrategia comercial. La asociación con la ONU nos ayudará a fortalecer nuestro enfoque y llevar nuestro compromiso al siguiente nivel».

La compañía también comunicó la conformación de un Equipo de Igualdad de Género de MetLife que se unirá a la Organización de las Naciones Unidas para identificar brechas en el reclutamiento, retención, promoción, compensación y planificación de la sucesión; y trabajar en forma conjunta para cerrarlas.

Tanto a nivel global como local, la empresa lleva a cabo reuniones periódicas de intercambio, talleres y charlas sobre diversidad de género e inclusión, e implementa programas que promueven y alientan el movimiento ascendente del talento femenino. También otorga beneficios a madres y padres biológicos y adoptivos, como sistema de *softlanding* para madres que les permite volver a la oficina en forma gradual, salas de lactancia, licencias extendidas para padres, viernes cortos durante las vacaciones de verano e invierno, y reintegro por guardería y jardín de infantes hasta los cinco años, así como ayuda escolar anual por hijo.

«Las investigaciones afirman que la heterogeneidad es un gran motor para la innovación. Es por eso que tanto a nivel global como local hemos incorporado programas y políticas específicas para ser una empresa inclusiva y diversa que inspire nuevas perspectivas e ideas», comentó **Federico Crespi, Director de Recursos Humanos para Argentina y Uruguay.**

En la Argentina, MetLife también participa de foros externos sobre la materia en IDEA, la Cámara de Comercio de los Estados Unidos (AMCHAM), la Red de Empresas por la Diversidad de la Universidad Torcuato Di Tella y el Foro Ejecutivo de Mujeres de Seguros.

Los Principios para el Empoderamiento de las Mujeres establecidos por ONU Mujeres y el Pacto Mundial de Naciones Unidas son:

1. Promover la igualdad de género desde la dirección al más alto nivel.
2. Tratar a todos los hombres y mujeres de forma equitativa en el trabajo - respetar y defender los derechos humanos y la no discriminación.
3. Velar por la salud, la seguridad y el bienestar de todos los trabajadores y trabajadoras.
4. Promover la educación, la formación y el desarrollo profesional de las mujeres.
5. Llevar a cabo prácticas de desarrollo empresarial, cadena de suministro y marketing a favor del empoderamiento de las mujeres.
6. Promover la igualdad mediante iniciativas comunitarias y cabildeo.
7. Evaluar y difundir los progresos realizados a favor de la igualdad de género.

**Acercas de MetLife**

**MetLife, Inc. (NYSE: MET)**, a través de sus subsidiarias y afiliadas («MetLife»), es una de las compañías líderes en servicios financieros en el mundo, proporcionando seguros, pensiones, beneficios para empleados y administración de activos, para ayudar a sus clientes individuales y corporativos a transitar los cambios de la vida. Fundada en 1868, MetLife opera en más de 40 mercados de todo el mundo y ocupa posiciones de liderazgo en Estados Unidos, Japón, América Latina, Asia, Europa y Medio Oriente. Para obtener más información, visitar [www.metlife.com](http://www.metlife.com)

**Seguros Rivadavia inauguró un nuevo edificio en Ciudadela**



● En su permanente búsqueda por mejorar la atención de sus asegurados, productores, terceros y proveedores, **Seguros Rivadavia** celebró la apertura de su nueva sucursal en la localidad bonaerense de Ciudadela, partido de Tres de Febrero.

Con una extensión de más de mil metros cuadrados distribuidos en dos plantas, una moderna y renovada estética, y una playa de estacionamiento que puede albergar a más de veinte vehículos, el imponente edificio de la Avenida Maipú Nro. 3679 ofrece un ambiente más cómodo y propicio para la realización de trámites y diligencias, acercando excelencia en productos, coberturas y servicios para todos los clientes de la zona. El pasado 28 de febrero, tuvo lugar el acto de inauguración formal de las instalaciones de este Centro de Atención, donde se dieron cita las autoridades de su Casa Central, miembros del Consejo de Administración, funcionarios y empleados de la Empresa, representantes de entidades relacionadas, asegurados, productores, proveedores y demás invitados.

**La Gerente General de la Aseguradora, la Contadora Rosana Ibarra**, comentó al respecto: «Esta inauguración es fruto de un gran esfuerzo económico y una nueva inversión en infraestructura, que acompaña el crecimiento ininterrumpido de nuestra Cooperativa durante estos casi 75 años, en pos de seguir brindando un servicio de excelencia a la comunidad en su conjunto».

Actualmente, Seguros Rivadavia es una de las cinco compañías de seguros patrimoniales más grandes de la República Argentina, con más de 74 años de trayectoria, ubicándose entre las mayores aseguradoras de automotores del mercado. Tiene más de 1.000 empleados. Cuenta con más de un millón de asegurados, quienes reciben servicios en 36 Centros de Atención propios, y una red comercial conformada por más de 6.000 productores asesores de seguros en todo el país.

**Federico Balestracci es el nuevo Gerente de Siniestros de PLUS ART**

● **PROF Grupo Asegurador** anunció la designación de **Federico Balestracci** como nuevo **Gerente de Siniestros de PLUS ART**, la aseguradora de riesgos del trabajo del grupo, que en el último tiempo ha alcanzado un importante posicionamiento en el mercado, especialmente en el segmento PyME. Balestracci cuenta con una amplia trayectoria en el sector, habiéndose desempeñado durante el último año como Gerente de Siniestros ART - Vida en Marsh. Anteriormente, prestó tareas como Jefe de Siniestros en GMS y Jefe de Prevención de Traumas y Recupero en OMINT ART, entre otras empresas. De esta manera, **PROF Grupo Asegurador** sigue impulsando su crecimiento y, en el marco de su 60º aniversario, continúa apuntando a fortalecer su red comercial, aumentar su presencia territorial y potenciar su posicionamiento en el mercado.

**El presidente de RUS destacó en Expoagro la importancia de la tecnología en el rubro asegurador**



● **Juan Carlos Lucio Godoy, Presidente Ejecutivo de Río Uruguay Seguros (RUS)**, se refirió al debut de la empresa en la Capital Nacional de los Agronegocios, y destacó: «Entendemos que este es el lugar neurálgico de la economía argentina, aquí se produce la riqueza esencial del país, y por eso nos interesa estar acá. Tenemos que estar acompañando por lo que representa y por las posibilidades para nosotros».

La compañía tiene un stand ubicado en el lote 120, y allí brinda atención personalizada a los visitantes, focalizándose en las necesidades de los productores agropecuarios, y ofrece una interesante propuesta: descuentos de hasta un 30% en las contrataciones que se realicen en su espacio.

De acuerdo al presidente de la compañía, el producto más demandado por el agro es el seguro contra granizo. No obstante, señaló que también están comenzando a asegurar la maquinaria. En este sentido, Godoy resaltó: «Hemos avanzado en el tema de drones porque se usan cada vez más en el campo, y también estamos vinculándonos con empresas que construyen drones para hacer las inspecciones de la mejor manera posible». Para Godoy, en este momento hay dos aspectos claves: «Uno es la tecnología en el sector asegurador, porque el seguro procesa millones de datos, y ese procesamiento, para que sea eficaz, productivo y le brinde soluciones al cliente tiene que estar bien armado; y desde el punto de vista de los productos que ofrecemos, tratamos de estar vinculado con los reaseguradores a productos de vanguardia en el sentido de la póliza de seguro». Al ser consultado sobre la adquisición de seguros, Godoy expresó: «El seguro es una cuestión cultural, los países desarrollados tienen más cultura aseguradora; en cambio, los países no desarrollados tienen baja cultura aseguradora», y ejemplificó: «La persona asegura primero el auto y no se asegura él, ni la casa».

Fuente: [www.expoagro.com.ar](http://www.expoagro.com.ar)

## Breves de Informe

**Sancor Seguros marcó una fuerte presencia en la Fiesta Nacional de la Vendimia**



● Como desde hace 23 años consecutivos, **Sancor Seguros** organizó la Serenata a las Reinas en Mendoza junto al **Park Hyatt Hotel**. Durante el evento, que contó con la presencia de clientes de la zona, personalidades destacadas e invitados especiales, se rindió homenaje a las reinas departamentales, quienes luego compitieron por la corona de Reina Nacional de la Vendimia 2020.

En el marco de la **Fiesta Nacional de la Vendimia**, los presentes pudieron disfrutar de un espectáculo que incluyó el show musical del reconocido grupo Ráfaga, replicando el éxito de ediciones anteriores. «Para nosotros es un gran honor poder acompañar un año más esta fiesta en la que se materializan los valores y virtudes que encarna el pueblo mendocino y con los que en nuestra cooperativa nos identificamos por estar. Hablamos de la cultura del trabajo, de la labor mancomunada por vistas al cumplimiento de metas comunes, del compromiso con la calidad, de la orientación a la excelencia», manifestó el **Presidente de Sancor Seguros, Eduardo Reixach**, durante la ceremonia.

En representación de la Aseguradora, junto a su Presidente, también asistieron el **CEO, Alejandro Simón**, miembros del Consejo de Administración y funcionarios.

Además, Sancor Seguros auspició el **Carrousel de las Reinas**, donde las soberanas desfilan en carruajes. De este segmento participaron autoridades políticas nacionales y provinciales, celebridades e importantes medios de prensa.

Mediante esta nueva participación en la Fiesta Nacional de la Vendimia, Sancor Seguros marcó presencia en una de las fiestas populares de mayor renombre del país, al tiempo que reforzó su prolongado vínculo con Mendoza y su gente.

**La Perseverancia Seguros auspició la 51 Fiesta Provincial del Trigo en Tres Arroyos**



● Este año, **La Perseverancia Seguros** acompañó a la Ciudad de Tres Arroyos como auspiciante principal de la **51ª Fiesta Provincial del Trigo**. Del 4 al 8 de marzo, las avenidas del Trabajador e Ituzaingó desplegaron su brillo con esta muestra comercial y cultural. Durante la fiesta se presentaron ante una multitud de espectadores, importantes artistas locales siendo los encargados de cerrar las noches del sábado y el domingo el chaqueño Palavecino y Lucas Sugo. Es un honor para La Perseverancia Seguros participar de este encuentro tan arraigado en la comunidad.

**PROF Grupo Asegurador es el nuevo sponsor del piloto Juan Scoltore**



● En el marco de su 60º aniversario, **PROF Grupo Asegurador** confirmó que acompañará como sponsor al piloto de automovilismo **Juan Scoltore**, quien se encuentra participando del Campeonato Nacional de ACTC, en la categoría TC Pista.

Scoltore, que forma parte del equipo Coiro Dole Racing, debutó en la categoría a bordo de un Chevrolet durante el mes de febrero y tendrá su próximo desafío en las pistas el día 8 de marzo, cuando tenga lugar la segunda fecha del campeonato en la provincia de Neuquén.

**Carlos Rosales, Presidente de PROF Grupo Asegurador**, declaró al respecto: «Estamos felices de poder apoyar a Juan en su debut en esta categoría, y de acompañar todo el esfuerzo y el trabajo que está realizando para afrontar de la mejor manera este nuevo desafío». Y agregó: «El deporte constituye un lugar de encuentro para muchos amigos y familias. Nos llena de orgullo seguir apostando por la competencia sana, la pasión que une y la emoción compartida en torno a un espectáculo como lo es el automovilismo».

**Integrity Seguros presentó sus resultados al 31-12-2019**



● **Integrity Seguros** presentó a la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) los estados contables correspondientes al **semestre finalizado el 31 de diciembre de 2019** con una **ganancia neta de \$103 millones de pesos**, un 212% por encima de la alcanzada en el mismo período del ejercicio anterior.

El patrimonio neto de la compañía alcanzó los \$900 millones y las inversiones \$1.374 millones, los que representan un 54% y 43% de crecimiento, respectivamente, en relación con los valores correspondientes al 31 de diciembre de 2018.

Las primas emitidas en el semestre alcanzaron los \$871 millones, lo que implicó un crecimiento del 43% respecto al mismo período del año anterior.

Adicionalmente, Integrity tuvo un superávit de capitales mínimos de \$765 millones y de margen de cobertura (Art. 35) de \$748 millones, los que representan un incremento del 109% y el 161%, respectivamente, de los alcanzados al 31 de diciembre de 2018.

Comentando los resultados, **David Rey Goitia, Presidente de Integrity Seguros**, manifestó: «Integrity continúa generando resultados positivos, fortaleciendo su solvencia y cumpliendo sus compromisos en tiempo y forma, a pesar de la volatilidad macroeconómica que impactó a la industria y la economía en el semestre».

**Innovadora propuesta de Zurich en la 14ª edición de Expoagro**



● **Zurich**, empresa líder de seguros, está presente por sexto año consecutivo en **Expoagro**, la feria a campo abierto más importante del sector agroindustrial. De esta manera, acercará a los productores agropecuarios su propuesta integral de riesgos y contará con un espacio institucional con una experiencia interactiva junto a **Deep Agro**, la startup ganadora del **Zurich Innovation Championship 2020** en Argentina, quienes presentarán su solución para transformar y hacer más sostenible la producción agropecuaria, con el objetivo de proteger la próxima generación.

**Deep Agro** es una startup compuesta por especialistas en *computer vision* e inteligencia artificial que desarrollaron un sistema de pulverización selectiva, con el objetivo de mejorar la productividad de los cultivos y reducir el impacto ambiental.

«Zurich trabaja hacia el futuro desde tres diferenciales de valor agregado: la innovación, cada vez más focalizada en las percepciones del cliente; la sustentabilidad, como concepto que integra todas sus operaciones; y un ecosistema laboral que se adapta a los modelos de agilidad, compromiso y permanente disrupción. Es en ese marco, en el que acompañamos día a día a los productores agropecuarios con el fin de brindarles los mejores servicios y que ellos se sientan seguros a la hora de trabajar», afirmó **Silvana Roccabruna, Gerente de Riesgos Agrícolas de Zurich Argentina.**

Entre las coberturas ofrecidas por Zurich para el sector del agro, se destacan granizo tradicional, standard, premium y granizo 12 horas -su producto sin carencia que brinda protección a partir de las 12 horas del día siguiente a la contratación-, que se suman a los clásicos adicionales de viento y helada, y silo bolsa y transporte. De esta forma, Zurich renueva su compromiso con este sector productivo clave de nuestro país, para ayudarlo a asegurar aquellas cosas que son importantes a lo largo de toda la cadena productiva. En su lote institucional, ubicado en Av. Este y Calle 7, Zurich brindará un espacio de hospitalidad en el que los visitantes podrán tomar un descanso en el living de Zurich, además habrá un punto de hidratación tanto de agua fría como caliente para el término de los visitantes.

**Expoagro**, la muestra agroindustrial más importante de la región, se llevará a cabo del 10 al 13 de marzo, en el kilómetro 225 de la ruta 9, en el predio ferial y Autódromo de San Nicolás, Provincia de Buenos Aires. Habrá 550 Empresas que expondrán sus productos y servicios; además de jornadas de capacitación, asesoramiento y la última tecnología vinculada al sector.

**Para Afianzadora la Educación es prioridad**



● En el inicio de este nuevo ciclo lectivo, **Afianzadora** decidió otorgar, como todos los años, vouchers de compras para artículos escolares. El beneficio consiste en un bono para el personal con niños en jardín de infantes y primaria, que puede ser canjeado por útiles en las tiendas afiliadas o de forma online.

Afianzadora cuida a su equipo y se preocupa por el bienestar de la familia de cada uno de ellos, en especial, por la educación de los más chicos. **#MasCulturaAfianzadora**  
Fuente: Afianzadora - Seguros de Caución - <http://www.afianzadora.com.ar/>

Sancor Seguros llega a Chubut con el Móvil de su Programa «Rutas en Rojo»



Continuando con su gira por todo el país, durante marzo el Móvil que forma parte del Programa Nacional de Prevención de Sinistros de Tránsito «Rutas en Rojo» de Sancor Seguros llegará a tres ciudades de la provincia de Chubut, de acuerdo con el siguiente cronograma:

- Puerto Madryn: viernes 13, sábado 14 y domingo 15 de marzo.
  - Trelew: lunes 16, martes 17 y miércoles 18 de marzo.
  - Comodoro Rivadavia: viernes 20, sábado 21 y domingo 22 de marzo.
- El Móvil «Rutas en Rojo» es un tráiler dotado de ocho estaciones informatizadas que permiten la realización de evaluaciones de capacidad psicofísica y cognitiva para el manejo. El test no supera los 10 minutos de duración y es totalmente gratuito, confidencial y anónimo. Su objetivo es detectar posibles limitaciones a la hora de conducir. Pueden participar personas mayores de 16 años y no es necesario saber manejar para realizar la evaluación. Desde el año 2007 hasta la actualidad, el Móvil de «Rutas en Rojo» lleva visitadas 357 localidades de Argentina, Uruguay y Paraguay, y se realizaron más de 112.289 test de aptitudes para la conducción. «Este Programa, que se enfoca en la prevención de siniestros viales, se enmarca en nuestra búsqueda de un «Ciudadano Sustentable» a través de iniciativas de Responsabilidad Social Empresaria vinculadas a prevención, seguridad y salud. Además, nos permite reivindicando el sentido de que lo preventivo debe ser una actitud permanente, de todos y por todos», comentaron desde Sancor Seguros, que de esta manera, renueva su compromiso con la seguridad en el tránsito.

RUS estuvo presente en el show de cierre de Espacio Clarín



Días pasados, con la presencia de unas 35 mil personas, en la Plaza del Agua de Mar del Plata se realizó el show cierre de la séptima edición del Espacio Clarín, evento que contó con la participación de diferentes artistas, figuras del deporte, de la cultura y el espectáculo. Río Uruguay Seguros fue sponsor oficial. Durante las actividades que se hicieron en Alberti 1242 durante los meses de enero y febrero, RUS contó con un stand de asesoramiento y tuvo su propio Sponsor Day el 22 de enero, en el que organizó una charla sobre «Equidad de Género en el Desarrollo Tecnológico» brindada por la periodista Débora Slotnisky y que contó con Teté Coustarot como moderadora. La propuesta se enfocó en el desafío de las empresas y las personas para cerrar la brecha de género en el mundo de las IT y el desarrollo tech.

Asimismo, en la terraza del Espacio Clarín se hizo una presentación sobre tecnología Blockchain, implementada recientemente por RUS en su app RUS PAS, la cual dispone de una billetera virtual (RUS Coin) para premiar a los productores que realicen acciones en pos de la capacitación, digitalización y diversificación de sus carteras, acordes a la estrategia RUS Digital. Esos activos pueden ser canjeados por bienes que RUS tiene a disposición en su tienda de merchandising.



Otra de las acciones realizadas fue la activación de la descarga de RUS Móvil para la cual se invitó a los presentes a conocerla mediante la participación de sorteos, entre ellos 3 celulares último modelo, entradas a los partidos de Boca y a eventos teatrales. Al bajar la aplicación, los usuarios pudieron explorar su funcionamiento e interiorizarse sobre las opciones que ofrece.

Con espectáculos, charlas y desfiles de moda, Espacio Clarín finalizó su temporada de verano el 29 de febrero celebrando a lo grande junto a artistas como «Los Palmeras» y la «Orquesta del Colón» que colmaron el lugar de personas que disfrutaron de sus exitosos hits. Río Uruguay Seguros fue uno de los grandes patrocinadores de esta fiesta que volverá a repetirse el próximo año. Más información sobre RUS en <http://riouruguayseguros.com/site/>

## Breves de Informe

Grupo Allianz cerró el 2019 con un resultado operativo de 11.900 millones de euros



La compañía alcanzó excelentes resultados en lo que respecta a ingresos y ganancias operativas, además de logros importantes en su gestión y operación.

El Grupo Allianz, líder global en seguros y servicios financieros, presentó los resultados del 2019. Entre los mayores logros que obtuvo la compañía durante el año se pueden destacar:

- Presentó un crecimiento de los ingresos del 5,9 por ciento,
- El resultado operativo del 2019 fue de 11.900 millones de euros,
- Los ingresos netos atribuibles a los accionistas subieron un 6,1% a 7,9 mil millones de euros,
- Las ganancias por acción (EPS) aumentaron 8,4 por ciento a un récord de 18,90 euros,
- Hubo un muy fuerte retorno sobre el capital (RoE) del 13,6 por ciento,
- Se obtuvo un Índice de Capitalización de Solvencia II de 212 por ciento a fines de 2019, registrando un aumento de 10 puntos porcentuales comparado con el final del tercer trimestre de 2019;
- El Board of Management propuso un dividendo de 9,60 euros por acción, un 6,7 por ciento más y el séptimo aumento consecutivo,
- Se anunció un nuevo programa de recompra de acciones de hasta 1.500 millones de euros,
- En el último trimestre, el Grupo presentó un crecimiento de los ingresos del 5,5% y un resultado operativo estable en 2.800 millones de euros. La utilidad neta del cuarto trimestre del año atribuible a los accionistas aumentó 9,5 por ciento a 1,9 billones de euros.

Además de esta excelente performance a nivel de resultados técnicos y financieros, el Grupo Allianz presentó sus highlights del año.

En 2019 concretó una alianza tecnológica con Microsoft; se convirtió en miembro fundador de Asset Owner Alliance (iniciativa global para mitigar los efectos del cambio climático); fue destacada como la aseguradora N°1 en el ranking internacional de Interbrand; logró la aprobación para desembarcar en China como el primer holding 100% extranjero en operar en ese país y adquirió las operaciones de los ramos de Auto y Patrimoniales de la compañía SulAmérica en Brasil.

Aprovechando este buen cierre de año, para el 2020 la compañía se propuso un objetivo aún más ambicioso que incluye alcanzar un resultado operativo de 12.000 millones de euros, un 4,3 por ciento más en comparación con el target del año anterior; con un margen de más/menos 500 millones de euros excluyendo eventos imprevistos, crisis o catástrofes naturales.

### Acerca de Allianz

Fundada en 1890 en Múnich, Alemania, la compañía de Seguros y Servicios Financieros ha logrado un crecimiento sustentable y sostenido, posicionándose hoy entre los grandes líderes mundiales. Presente en 70 países, el Grupo Allianz cuenta con más de 142.000 empleados enfocados en la satisfacción de sus clientes y la gestión eficaz de todos los aspectos del negocio.

Con ingresos anuales que en 2018 alcanzaron los 130.6 mil millones de Euros y su amplia gama de soluciones en seguros y gestión de activos, brinda un sólido respaldo a 92 millones de clientes alrededor del mundo.

En Argentina, Allianz está presente desde 1988 y cuenta con 380 empleados. Con presencia en las principales regiones del país y una política comercial orientada al desarrollo de grandes riesgos industriales, comerciales y particulares, Allianz ofrece soluciones integrales y un servicio de calidad para proteger todos los bienes y actividades de sus asegurados.

Gran promoción de Orbis Seguros para Seguros de Autos



Para seguir colaborando con sus clientes y sus PAS, Orbis Seguros acaba de lanzar una promoción de hasta un 35 por ciento de descuento en las pólizas de seguros para autos.

El precio actualizado de esta promoción lo pueden cotizar por los soportes tecnológicos a través de la web de la empresa o la App Productores y se calculó cuidando, como es norma en la empresa, los niveles máximos de solidez y solvencia que es lo que les da la tranquilidad a sus asegurados de estar siempre seguros.

Grupo SURA crece 27.9% en 2019



El Grupo SURA reportó sus resultados financieros consolidados a 2019, que reflejan el crecimiento orgánico de los negocios de seguros, pensiones, ahorro e inversión de SURA en la región, la buena gestión de los portafolios propios de inversiones de sus filiales y los beneficios de la diversificación de ingresos. Así, se obtuvo una ganancia neta histórica de COP 1.72 billones (USD 523.8 millones\*), lo cual implicó un crecimiento del 27.9% en comparación con 2018.

«Estamos muy satisfechos con estos resultados, que nos permiten crear más valor compartido con nuestros accionistas y con toda la sociedad. Además, son consecuentes con los avances en materializar nuestras prioridades estratégicas de transformación de los negocios, fortalecimiento financiero y capacidad de inversión, así como la generación de más valor para los más de 38.4 millones de clientes de SURA en América Latina», explicó David Bojanini, Presidente de Grupo SURA.

Los ingresos operacionales avanzaron 13.3%, para sumar COP 21.9 billones USD 6,679 millones, explicados por el crecimiento de Suramericana en los segmentos de Vida (22.2%), Generales (4%) y Salud (24%), así como de SURA Asset Management en sus negocios Mandatorio (8.3%) y Voluntario (17.7%). También contribuyeron el incremento de los rendimientos por inversiones, como efecto de la recuperación de los mercados de capitales, y los mayores ingresos por método de participación de Grupo SURA en sus compañías asociadas, en especial, Bancolombia y Protección.

Por su parte, los gastos operacionales crecieron 12.3%, a menor ritmo que los ingresos, y totalizaron COP 18.9 billones (USD 5,758.7 millones), en línea con los esfuerzos en eficiencia y control de costos, pese al aumento de la siniestralidad. Lo anterior se reflejó en un crecimiento de la utilidad operativa consolidada de 19.5%, que cerró en COP 3 billones (USD 920.4 millones), y la mencionada utilidad neta que ascendió 27.9% respecto a 2018.

Finalmente, se destaca la disminución de 7% en la deuda individual de Grupo SURA frente a 2018, luego de la amortización de COP 380,000 millones; desde 2017 este indicador se ha reducido en COP 853,698 millones, en línea con la prioridad de fortalecimiento financiero.

Lo anterior y desinversiones no estratégicas durante 2019 explican la reducción de 2.9% en activos, que totalizaron COP 69 billones (USD 21,067 millones) y la disminución de 7.3% de los pasivos, hasta COP 40.9 billones (USD 12,495.4 millones), mientras que el patrimonio de los accionistas creció 4.4%, al cerrar en COP 28.1 billones (USD 8,571.8 millones), impulsado por el incremento de la utilidad neta consolidada.

### Resultados de las filiales

SURA Asset Management (experta en pensiones, ahorro e inversión) contribuyó a estos resultados con una utilidad neta de COP 724,989 millones (USD 221 millones), un crecimiento de 95.4% frente a 2018, luego de alcanzar incremento anual de 35.1% en sus ingresos operacionales. Esta filial cerró 2019 con activos bajo manejo (AUM) que crecieron 15.5% y totalizaron COP 483,5 billones (USD 147,536 millones\*\*), mientras que el número de clientes alcanzó 20.5 millones, 3.7% más que al cierre de 2018.

«El 2019 fue un año importante para nuestros más de 20 millones de clientes en el crecimiento de sus ahorros. Hemos visto una recuperación relevante en el mercado de inversiones que hoy nos permite entregarles rentabilidades muy significativas. Continuamos con nuestra tarea de generar más beneficios a nuestros clientes, que maximicen sus ahorros y así puedan planear su futuro», comentó Ignacio Calle, Presidente de SURA Asset Management.

Por su parte, Suramericana (especializada en seguros y la gestión de tendencias y riesgos) registró ingresos operacionales de COP 17,1 billones (USD 5,224 millones), un crecimiento anual de 13.5%. La positiva dinámica comercial -aumentó a 17.9 millones sus clientes en nueve países- y el control de gastos compensaron, en parte, un aumento de la siniestralidad retenida, debido a situaciones externas como: la alta inflación y devaluación en Argentina; impactos de eventos asociados a protestas en Chile; aumento significativo de afiliados a EPS SURA (Colombia) por asignaciones de usuarios desde otras EPS liquidadas; así como el impuesto de IVA a comisiones de seguros de Vida. Así, la utilidad neta cerró en COP 390,327 millones (USD 119 millones), 25.6% menos que en 2018.

«En el último año tuvimos impactos puntuales en nuestros resultados, pero también cumplimos en 102% nuestro presupuesto de ingresos y, más importante, evolucionamos en consolidados como gestores de tendencias y riesgos desde la entrega de nuevas capacidades, como ya lo hacemos con Empresas SURA, que impulsa la competitividad de las pymes en la región», comentó Gonzalo Pérez, Presidente de Suramericana.

### Propuesta de dividendo

La Junta Directiva en su sesión del 27 de febrero aprobó una propuesta de dividendo total de COP 634 por acción sobre 489,037,260 acciones ordinarias y 112,940,288 acciones preferenciales y será puesto a consideración de la Asamblea General de Accionistas, el próximo 27 de marzo.

Esta propuesta comprende un dividendo ordinario de COP 583 y otro extraordinario de COP 51, para un incremento total de 15.3% frente al 2019. El dividendo ordinario se contempla pagar en cuatro cuotas iguales en abril, julio y octubre de 2020, así como enero de 2021; el dividendo extraordinario se pagaría en una sola cuota en julio de este año.

\*Cifras Estado de Resultados Integrales, a la tasa de cambio promedio de 2019: COP 3,281.09.

\*\*Cifras del Estado de Situación Financiera, a la tasa de cambio a cierre de 2019: COP 3,277.14.



profile profile

## PALO SANTO HOTEL

# Un oasis verde en Palermo



estándares norteamericanos de construcción sustentable desarrollados por el US Green Building Council. Decidimos aplicarlas. Concebimos un programa medioambiental muy potente, completo e íntegro. Tomamos todas las áreas importantes para la preservación ambiental: energía, aislaciones, agua, CO<sub>2</sub>, O<sub>3</sub>, aire, operaciones y pusimos en marcha más de 30 acciones específicas.

Éste es el nacimiento de Palo Santo Hotel, una idea estética combinada con una voluntad de preservación. El uso de la tecnología aplicada a la minimización del impacto ambiental y la fuerte impronta de diseño que tiene el hotel hizo que pudiéramos idear una propuesta comercial innovadora, que está dada por un hotel de alta gama que se preocupa fuertemente por preservar el medioambiente».

### Nombre

El nombre «Palo Santo» surge por el uso de la madera de Palo Santo para los pisos de las habitaciones, la cual es autóctona de Argentina y de un gran impacto visual, ya que se trata de una madera con mucho movimiento, vetas marcadas y colores cambiantes que le otorgan gran personalidad.

La madera de Palo Santo simboliza la mezcla perfecta de elegancia y naturaleza que desde el comienzo tuvo como concepción el hotel.

### Arquitectura

El edificio de Palo Santo Hotel se caracteriza por su estructura verde. Son verdes



empezaba a imponer en Europa en diferentes países y creaba edificios icónicos, como Bosco Verticale en Milán o la Caixa Forum en Madrid.

Me dije que era hora de hacer un edificio verde en Buenos Aires. Volví con esa idea, contacté al Estudio Aisenson para que nos hiciera el proyecto arquitectónico y comencé a buscar terrenos apropiados. Muy rápido se me hizo evidente que el edificio -ya para esa altura sabíamos que se iba a tratar de un hotel- debía estar ubicado en Palermo. Es el barrio verde por naturaleza. No había alternativas.

Conseguimos un lote que tenía muy buenas características de ubicación, orientación, dimensiones y nos pusimos a desarrollar Palo Santo. Cuando empezamos a ver la estética, nació una nueva necesidad. Un edificio que iba a tener el verde en su lenguaje formal también debía ser verde en su estructura. Nos pusimos a estudiar las técnicas modernas de construcción sustentable. Dimos con las normas LEED (Leadership in Energy and Environmental Design), unos



## ficha técnica

NOMBRE	PALO SANTO HOTEL
DOMICILIO	Bonpland 2275, Palermo Ciudad Autónoma de Bs. As. República Argentina
TELÉFONO	(+54 11) 5280 6100
CATEGORÍA	Hotel Boutique (Hotel Verde y de Diseño)
CAPACIDAD	Habitaciones Premium, Deluxe, Terrace Suite, y Palo Santo Suite
GASTRONOMÍA	Restaurante Namida (Cocina Nikkei)
VARIOS	Hotel Urbano sustentable construido según Normas LEED (Leadership in Energy and Environmental Design). Jardines verticales. Patios, balcones y terrazas. Cascada.

## Diseño, sofisticación y lujo contemporáneo



oeste. Por otro lado, el huésped 'nor-europeo' senior. Se trata, en general, de personas retiradas, de buen poder adquisitivo, principalmente franceses pero también muchos ingleses, alemanes, suizos y holandeses.

### Gastronomía

**Namida** es el restaurante de comida *Nikkei* de Palo Santo, una fusión entre la cocina japonesa y la argentina. La cocina *Nikkei* es la gastronomía de los japoneses en el mundo. Se trata de una cocina que toma las influencias de lo local y evoluciona. **Namida** es un restaurante sumamente original en ese sentido porque es de los únicos que trabaja esta idea de lo *Nikkei* en Argentina, la fusión con la comida tradicional local.

Para quienes visitan por primera vez el restaurante, la casa recomienda el **Menú Degustación**, un recorrido por lo mejor de la carta y de los productos frescos del día.

### Negocio

**Palo Santo** es una marca que proyecta extenderse. La fusión entre naturaleza y arquitectura es una tendencia que viene en el mercado y, en ese sentido, **Palo Santo** está analizando diferentes vías de expansión. ☺

➔ En su patio central, el edificio cuenta con una fuente de agua de 20 metros de altura, que recorre toda la medianera del edificio, desde el sexto piso hasta la planta baja. El agua descendiendo a lo largo de enormes paneles de vidrios inclinados. El huésped puede apreciar esta magnífica fuente tanto desde la planta baja como desde los *palieres* de cada piso.

El uso de los materiales está cuidadosamente determinado. Se han elegido materiales nobles durables (hormigón, hierro, aluminio, vidrio, mármol) para evitar el reemplazo y el impacto ambiental que eso genera.

El interiorismo se diseñó integralmente, usando mobiliario icónico de la arquitectura del siglo XX, tales como mesas *Noguchi*, el sillón *Freeform* (también de *Noguchi*), diseño de sillas de *Bertoia*, de *Tito Agnoli* y de *Arne Jacobsen*, sillones *Harry*, poltronas *Eames* y *BKF*, lámparas de *Diseño A3*.

El paisajismo lo diseñó el célebre *Jorge Garino*.

### Habitaciones

**Palo Santo** ofrece **Habitaciones Premium**, **Deluxe**, **Terrace Suite**, y **Palo Santo Suite**.

- **Habitaciones Premium:** Son amplias y muy luminosas, con balcón privado y vistas a los jardines verticales del hotel.

- **Habitaciones Deluxe:** Ubicadas en los pisos superiores, son elegantes, luminosas y



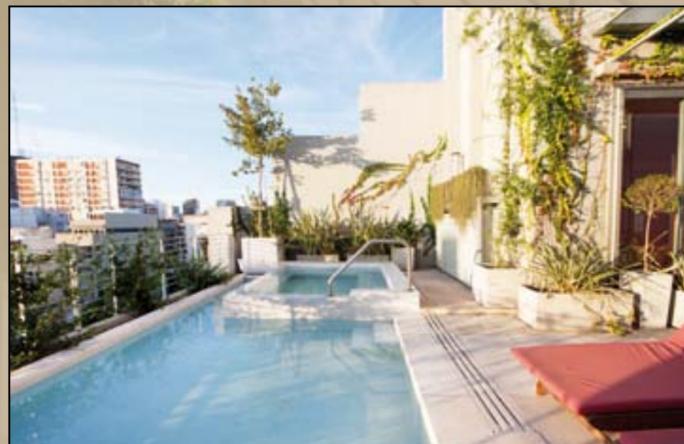
muy confortables. Grandes ventanales y balcones privados permiten disfrutar de vistas despejadas y de los jardines verticales.

- **Terrace Suite:** Con su terraza privada, fuente de agua y pérgola es un oasis en el cielo porteño. Lujo contemporáneo y extrema comodidad. Posee hermosas maderas naturales, piezas icónicas de diseño como el *BFK*, las sillas *Bertoia* y el sillón *Harry*, equipamiento de última generación.

- **Palo Santo Suite:** Desde el piso superior, la *suite* Palo Santo ofrece hermosas vistas del *skyline* palermitano. Dos balcones privados enmarcan los jardines verticales del hotel y enseñan una perspectiva inigualable.

### Huésped

El público principal de **Palo Santo** proviene básicamente de dos lugares. Por un lado, está el norteamericano de entre 40 y 60 años, generalmente de las costas este u



# Llegamos para hacer del futuro algo previsible.

Llegó Prevención Retiro de Sancor Seguros. Con seguros de retiro que se adaptan a vos, y a lo que querés hacer en el futuro.

¡Entrá en [prevencionretiro.com.ar](http://prevencionretiro.com.ar) y conocenos!



## Prevención Retiro

de SANCOR SEGUROS

PARA MÁS INFORMACIÓN:

Comunicate con tu Productor Asesor de Seguros o llámá al 0800 444 1104.





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

# informe

## operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

# Tomás Isla Casares

Divorciado - 35 Años - Signo Piscis (12-03-1985)  
Gerente de Suscripción en Fianzas y Crédito



● **UN HOBBY**

Correr

● **LA JUSTICIA**

La base fundamental que debería tener cualquier país republicano

● **SU MAYOR VIRTUD**

Rodearme de buena gente

● **LA SEGURIDAD**

Una responsabilidad del Estado que se puede lograr con voluntad política.

● **ACTOR Y ACTRIZ**

No tengo preferidos

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Informal

● **UN SER QUERIDO**

Mi viejo

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Una linda sensación

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Estudiar Ciencias Políticas

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

Cuando Menem prometió que íbamos a tener viajes a la estratosfera

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Un libro para leer

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

Creo que hoy se puede asegurar prácticamente todo, me refiero a lo material

● **LA MUERTE**

El fin de un estado

● **EL MATRIMONIO**

Una etapa que recuerdo con alegría en mi vida

● **EL DÓLAR**

Moneda de ahorro

● **LA INFLACIÓN**

Miedo jaja

● **UN SECRETO**

Creí en Papa Noel siendo muy grande

● **¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?**

En un bono de la Argentina

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Nada en particular

● **LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES**

La capacidad para un trabajo no depende del género sino de las aptitudes que tenga, independientemente si es hombre o mujer

● **ME ARREPIENTO DE**

No haber estudiado fuera del país

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Prefiero asado con amigos en una casa

● **EL FIN DEL MUNDO**

Ushuaia, un lugar muy lindo para viajar

● **UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY**

Habermelo probado para jugar en Boca, jugué los últimos 5 minutos y no toque la pelota

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Pablo Picasso

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Pastas

● **¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?**

Ninguna

● **DIOS**

Difícil de definir en una frase

● **EL PASADO**

Una etapa de la vida

● **LA CORRUPCIÓN**

Es el principal motivo por el cual nuestro país no logra progresar

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Japón

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

El campo con amigos

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

Actualmente no miro mucha televisión, pero si tengo que elegir uno es "Paso a Paso"

● **ESCRITOR FAVORITO**

Difícil elegir uno, puedo mencionar algunos: Horacio Quiroga, Mario Benedetti, Joel Dicker, Carlos Ruiz Zafón

● **LA INFIDELIDAD**

Un mal

● **UNA CANCIÓN**

No podría elegir una

● **LA TRAICIÓN**

Algo feo

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Cerveza

● **LE TENGO MIEDO A...**

La inflación

● **EL AUTO DESEADO**

No soy fanático de los autos

● **PSICOANÁLISIS**

Una herramienta que te permite tener un espacio de reflexión

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

La violencia

● **¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?**

«El Hombre del día» de Eric Vuillard, muy bueno

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Stevie Wonder

● **LA MUJER IDEAL**

No existe

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Estudiar

● **EN TEATRO**

Un muy buen lugar para relajarse

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Boca Juniors

● **EL GRAN AUSENTE**

Los tengo a todos presentes

● **EL PERFUME**

Terre D Hermes

● **¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UNA MUJER?**

Los ojos

● **MI MODELO PREFERIDA ES...**

Ninguna en particular

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Deportista

● **UN MAESTRO**

Por suerte tengo varios

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Fútbol, tenis, running

● **¿QUÉ ES LO QUE MÁS APRECIA DE SUS AMIGOS?**

Su presencia

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Tengo, pero no las suelo utilizar

● **LA CULPA ES DE...**

Quien haya hecho las cosas mal, aún si fui yo

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA**

«El Guasón», fue la mejor. No hay películas malas, todas tienen su encanto

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Ansiedad

● **UNA CONFESIÓN**

Ninguna

● **NO PUEDO**

Hacer manualidades

● **MARKETING**

Una herramienta muy valiosa para trabajar

● **¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?**

Un libro

● **¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?**

Mi hobby, correr

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

Madrid

BBVA Seguros

En ese living la viste crecer, aseguralo

Cada parte de tu hogar tiene una historia

Nuestro Seguro de Hogar se adapta a vos. [bbvaseguros.com.ar](http://bbvaseguros.com.ar)

