Crédito y Caución
SSN

Año 28 - Nº 671 Buenos Aires, 2º Quincena Julio 2020 - Precio del Ejemplar $55.-

infor28e
operadores de mercado

5217 0900
www.creditoycaucion.com.ar

Entrevista a María Inés Guzzi

Gerente General de VIDA y RETIRO de Swiss Medical Seguros

Salto hacia la Era Digital

SIMPLE

PÓLIZA DE CAUCIÓN DIGITAL DE AFIANZADORA
EN EL MOMENTO Y SIN MOVERTE DE TU NOTEBOOK.

Sólo un PAS entiende la necesidad de una garantía accesible, económica y confiable. La Póliza Digital de Afianzadora es la herramienta de trabajo más simple para la gestión de Seguros de Caución. Imposible de falsificar y extraviar, de disponibilidad inmediata, segura, ecológica y confidencial.
Escribinos a: info@afianzadora.com.ar

Escaneá para conocer más.

AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN | /afianzadora | /afzcaucion | /afianzadora | www.afianzadora.com.ar

Entrevista a *María Inés Guzzi*

Amplia oferta de productos y cercanía con sus clientes y canales, los valores de Swiss Medical Seguros

VIDA y RETIRO de Swiss Medical Seguros se caracteriza por la oferta de productos que abarcan todos los riesgos de seguros de personas, así como la utilización de una amplia variedad de canales de distribución, como forma de poder contactar a un amplio arco de clientes según sus necesidades. Swiss Medical Seguros es una empresa argentina cuyos máximos representantes están cerca de los clientes y canales y forma parte de una compañía que es un actor líder en la industria de salud; con gran exposición y compromiso por el desarrollo de los negocios sustentables, la empleabilidad, la calidad y el servicio.

Guzzi. *«Swiss Medical Seguros y la industria en general han dado un salto hacia la era digital a una velocidad muy superior a la que ya había encarado. Esto nos pone ahora en la tarea de imaginar la 'nueva realidad' que nos espera a la salida de la pandemia, donde seguramente adoptaremos la mayoría de las herramientas de comunicación que hemos implementado y deberemos arbitrar una actualización en la regulación de la industria que nos dé el marco para operar sin riesgo».*

Entrevista a **María Inés Guzzi, *Gerente General VIDA*** y ***RETIRO de Swiss Medical Seguros*** y Vicepresidente 2° de AVIRA.

- ¿Cómo afrontó Swiss Medical Seguros Vida y Retiro el Aislamiento Social Obligatorio impuesto por la pandemia Covid-19? ¿Qué políticas implementaron para con sus Empleados, PAS y Asegurados?

- Desde un principio nos concentramos en asegurar el trabajo remoto de todos los empleados de la compañía y el desarrollo de las actividades comerciales de todos sus canales de venta. Logramos la continuidad de las operaciones gracias a la estrategia comercial y la de inversiones que el grupo viene desarrollando desde años atrás en innovación y transformación digital. Dicha estrategia busca acercar la compañía al cliente final como forma de tangibilizar nuestro servicio y así generar mayor confianza y dar apoyo al canal comercial. Para esto contamos con *página web, app mobile y oficina virtual.* Además, de la plataforma de *call center* que atiende y realiza las llamadas telefónicas y servicio de mensajería telefónica y *mail.* A su vez, desarrollamos más procesos de venta que permiten a nuestros Asesores, PAS y organizaciones, tener alternativas de efectuar cotizaciones y solicitudes de póliza según las posibilidades de medios de comunicación de sus clientes.

- ¿Qué acciones y estrategias proyecta la Compañía para un escenario post-pandemia?

- Hoy ya no se discute la necesidad de un plan que atienda los impactos económicos y sociales que derivaron como consecuencia de la pandemia y los protocolos que se implementaron en el país. En este sentido, creo que hay consenso entre los operadores de las compañías de seguros en prever mayor impacto por la caída de la actividad económica que ➤

posterior. Ambas cosas las logramos mediante la ampliación de funcionalidades en la web de productores *(Oficina Virtual)* y la de Clientes *(www.swissmedicalseguros.com.ar)*; la incorporación de aplicativos de firma electrónica así como de gestión de solicitudes individuales en las pólizas colectivas a través de plataformas de gestión de RRHH, etc.

- ¿Qué productos comercializa actualmente la Compañía tanto para Individuos como para Empresas?

- **VIDA y RETIRO** de **Swiss Medical Seguros** se caracteriza por la oferta de productos que abarcan todos los riesgos de seguros de personas, así como la utilización de una amplia variedad de canales de distribución, como forma de poder contactar a un amplio arco de clientes según sus necesidades.

En este sentido, la cartera tiene participación en todos los ramos, destacándose el de ***Vida Individual*** con productos que combinan la protección y el ahorro y, en segundo lugar, ***Vida Colectivo*** en el que se agrupan las pólizas que ofrecen beneficios a empleados, así como obligaciones patronales y seguros de oferta masiva a través de socios estratégicos para su cartera de clientes. También tenemos gran producción en segmentos más chicos como el de los seguros de sepelio y salud.

- ¿Cuáles son sus principales canales de comercialización? ¿Qué herramientas de gestión y desarrollos tecnológicos brindan a los Productores Asesores de la Compañía? ¿Qué importancia otorgan a la innovación tecnológica y cuáles fueron los últimos desarrollos digitales que implementaron?

- Desde **Swiss Medical Seguros** seguimos asistiendo a nuestros clientes y a nuestra red comercial, buscando la manera de estar más cerca de ellos para que en esta cuarentena puedan operar de forma segura, ágil y efectiva.

Los puntos más importantes de nuestro plan de contingencia implementado durante este periodo son: En venta de seguros de vida individual, transformamos los procesos de emisión de póliza de físicos a digitales, con el propósito de que los canales comerciales puedan asegurar la venta de forma remota. También, entre otras cuestiones, incorporamos las modalidades de contratación con video y la venta telefónica, y disponibilizamos en nuestra *Oficina Virtual* solicitudes de producto ***Life Planning, Amatista*** y ***Zafiro*** en formularios editables.

En este momento, para la cartera vigente está disponible de manera *online* la posibilidad para el PAS de solicitar aumento de prima, de suma asegurada, rescates y préstamos. En cuanto a venta de vida colectivo, digitalizamos los Formularios de Solicitud de adhesión de Vida Colectivo y de Vida Obligatorio y aceptamos documentación en copia digital referente a la designación de beneficiarios, declaración de salud y pendientes de suscripción. Además, hicimos alianzas estratégicas con empresas de gestión de recibos de sueldo para facilitar la tarea de administración de las gerencias de RRHH que contratan nuestros seguros para su personal.

En relación a los siniestros, las denuncias se siguen realizando virtualmente como lo veníamos haciendo previo a la pandemia. No precisamos que nos envíen la partida de defunción en original y ante la imposibilidad de que un médico complete algún formulario habitualmente requerido, lo asistimos para poder resolver cada caso en particular.

Por último, adaptamos nuestras capacitaciones para Productores de Seguros para poder dictarlas *online* y que ellos cuenten con todo el material institucional y de producto disponible en nuestra *Oficina Virtual.*

Asimismo, realizamos campañas para fomentar el uso de nuestras aplicaciones móviles y/o *web* que facilitan el desarrollo de la actividad del Productor, como así también, la autogestión de los clientes.

- ¿Cómo cree que afectará el cambio de hábitos de los consumidores y la aceleración del proceso de digitalización producto del aislamiento, a los Seguros de Personas?

- **Swiss Medical Seguros** y la industria en general han dado un salto hacia la era digital a una velocidad muy superior a la que ya había encarado. Esto nos pone ahora en la tarea de imaginar la «nueva realidad» que nos espera a la salida de la pandemia, donde seguramente adoptaremos ➤➤ por el aumento de la siniestralidad derivada de la enfermedad. El cese de actividades de varias industrias, el cierre de los comercios y la imposibilidad de actividad de varias profesiones, genera una baja en los ingresos de la población y una consecuencia directa en el pago de los servicios entre los cuales están los seguros. En el caso de los seguros de vida, creemos que la conciencia de la necesidad de la cobertura tanto de empresas como de los individuos, genera una menor tasa de caía que en el resto de los riesgos, aunque no estaremos ajenos a los impactos de la reducción de la cobranza y la cancelación de contratos.

En este sentido, ***nuestra estrategia de venta pasa por estar cerca de las necesidades y posibilidades del sector PYME con productos que cubran las obligaciones como empleadores y que sean de fácil contratación y gestión.*** Por el lado de los productos individuales, ***la estrategia pasa por continuar ampliando las herramientas digitales tanto para la compra como para la visualización y gestión***

¿Sos Productor de Seguros?
Intégrity te está buscando

Cuando te sumás a nuestra red de Productores, te sumás a más.

- Contamos con **más de 20 productos** y una cartera de coberturas para todo tipo de riesgos.
- Te ofrecemos el mejor **equipo técnico y comercial** para que juntos encuentren la cobertura que tu cliente necesita.
- Llevamos de viaje a más de 50 Productores todos los años con el **programa de incentivo Intégrity Champions.**
- Sumamos a más de 200 productores en cada una de las **capacitaciones** del programa anual **Intégrity Academy.**
- **Pagamos en tiempo y forma tus comisiones** sin excepción, y si tenés que cobrar un día feriado ite la adelantamos!

Hoy, más de 2000 Productores confían en Intégrity Seguros.
Sé parte vos también.

Escribinos a quieroserpas@integrityseguros.com.ar o ingresá a www.integrityseguros.com.ar/ser-productor y solicitá tu alta.

INTĒGRITY SEGUROS

Nº de inscripción en SSN 720 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

LA NUEVA
Cooperativa de Seguros Limitada

LN Seguros

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

Disponible en App Store
DISPONIBLE EN Google Play

MEDIOS DE PAGO
PagoMisCuentas · CobroExpress · rapipago · VISA · VISA Débito · mercado pago · PAGO FÁCIL

Teléfono: 0800 333 4455
Web: www.lanuevaseguros.com.ar
Dirección: Bartolomé Mitre 4062 - CABA

Nº de inscripción en SSN 0163 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

➸ la mayoría de las herramientas de comunicación que hemos implementado y deberemos arbitrar una actualización en la regulación de la industria que nos dé el marco para operar sin riesgo.

La conciencia que se generó por el contexto de pandemia y las facilidades de gestión de los seguros que se disponibilizaron harán, sin dudas, que se incremente el interés por nuestros productos.

- ¿Estima que existirá una reconfiguración del mercado de Seguros de Personas tanto a nivel mundial como local?

- Considero que ***habrá una mayor penetración de los seguros de personas***, sobre todo en aquellos países con baja participación de estos seguros en relación a los de daños patrimoniales, como es el caso de Argentina.

Los productores que se especializan en Vida vieron potenciada su oferta de producto, ya que la pandemia mundial por la que estamos atravesando genera una mayor conciencia social respecto a la fragilidad de la vida y su consecuencia en nuestras familias y proyectos.

Para los PAS que no se especializan en Vida, saber de la existencia de un producto que cubre el riesgo de vida aun en situación de pandemia genera una oportunidad clara para hacer *crosselling* de su cartera de clientes de seguros patrimoniales.➸

informe operadores de mercado
Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 28 / Nº 671 - Julio 2020 - Edición Aniversario

REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES
Tucumán 1946, Piso 3°, Oficina "B" (C1050AAN), CABA, Argentina
Tel. (54 11) 7534 9090 / 7533 0316 - *https://twitter.com/InformeOperador*
www.informeoperadores.com.ar

DIRECTORA
Delia Rimada
delia.rimada@moez.com.ar

DISEÑO & DIAGRAMACIÓN
Analía Aita / *analia.aita@moez.com.ar*

ADMINISTRACIÓN, SUSCRIPCIÓN & PUBLICIDAD
Rosa Asta / *rosa.asta@moez.com.ar*

ADMINISTRACIÓN, FACTURACIÓN & CONTABILIDAD
Elizabeth Domenech / *elizabeth.domenech@moez.com.ar*

CONSEJO DE REDACCIÓN
Néstor Abatidaga, Oscar Díaz, Antonio García Vilariño, Raúl Herrera, Juan Pablo Chevallier-Boutell, Walter Wörner.

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.**

INNOVACIÓN PARA ASEGURAR TUS VALORES.

Más de 95 años brindando respaldo,
solidez y experiencia.
Y el asesoramiento más
conveniente a tu necesidad.

PRUDENCIA Seguros

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification

www.prudenciaseguros.com.ar » prudencia@prudenciaseguros.com.ar
Palacio Houlder, 25 de Mayo 489 6°, CABA » **0800-345-0085**

Nº de inscripción en SSN 0040 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

-> - Pasado el tiempo, ¿cuál cree que fue el impacto que tuvo la actualización de los incentivos fiscales para los Seguros de Vida en 2019? ¿Considera que se cumplió el objetivo buscado por AVIRA?

- El 2019 empezó con la auspiciosa noticia de la actualización de incentivos fiscales, según base imponible, de $12.000, $18.000 y $24.000 a partir de las declaraciones juradas 2019, 2020 y 2021, respectivamente. Sin embargo, tuvimos un año complejo, en el cual el proceso político-económico que atravesó el país no contribuyó a generar el mejor escenario para el desarrollo del sector que, obviamente, prospera más ampliamente en coyunturas con estabilidad y bajos índices inflacionarios.

Si bien los valores quedaron una vez más por debajo de las expectativas, se logró la incorporación de dos conceptos más que pueden ser deducidos sumándose al original costo del seguro por fallecimiento. Ellos son los seguros mixtos (aquellos por el que la prima se aplica al costo de cobertura y al ahorro) y los de retiro cuya prima se destina exclusivamente a la acumulación de fondos. De esta manera el monto máximo a ser deducido es de $36,000 para el 2019, $54,000 para el 2020 y $72.000 para el 2021. Además, quedó planteado que a partir del 2022, se deberá establecer una actualización automática -mecanismo de actualización automática por UVT (Unidad de Valor Tributario)- que permitirá evitar nuevas distorsiones del valor, ya que se modificará en función al índice de precios al consumidor.

- ¿Cuáles son los principales desafíos y oportunidades que afronta el mercado de Seguros de Personas y, en particular, Vida y Retiro de Swiss Medical Seguros?

- Con anterioridad a esta pandemia, las compañías de seguros de vida veníamos atravesando un año muy difícil debido a la afectación de sus activos al canje de deuda que está encarando el gobierno. Administramos fondos de terceros, por lo que tenemos una responsabilidad y garantías de rendimientos que debemos hacer cumplir. Como Industria, trabajamos desde la Asociación AVIRA con las autoridades de la Superintendencia y la Secretaría de Finanzas para lograr un canje que se adecue a la necesidad de los pasivos de la compañía, tanto en la realidad económica que debemos afrontar como en la de nuestros balances.

Por el lado de las oportunidades, como lo comenté anteriormente, creo que se ha producido mayor conciencia respecto de los vaivenes de la vida y esto afianza la necesidad de los seguros. Creo que se va a dar un doble efecto, tanto en la escucha más abierta de parte de los prospectos como de la apertura de nuevos canales que quieras ser parte de la comercialización de nuestros productos.

- A modo de conclusión, ¿qué aspecto desea destacar?

- En este contexto, continuamos trabajando en pos de nuestra misión como compañía que es el cuidado de las personas y hacer un aporte a mejorar su calidad de vida. Nuestra vocación es proveer soluciones integrales a las principales preocupaciones en la vida de una persona que son su salud y la de sus seres queridos, la protección de sus bienes y los proyectos de su familia y empresa.

En **Swiss Medical Seguros** nos distinguimos por la cercanía con nuestro canal. Somos una empresa argentina cuyos máximos representantes están cerca de los clientes y canales. Formamos parte de una compañía que es un actor líder en la industria de salud; con gran exposición y compromiso por el desarrollo de los negocios sustentables, la empleabilidad, la calidad y el servicio. Esto nos permite comprender rápidamente la dinámica de nuestro país y gestionar en tal sentido, sin ver afectado nuestro accionar por otros intereses que no le sean propios a la industria local.

AMERICAL
REINSURANCE SOLUTIONS

Global Reinsurance Brokers

- Accidentes Personales, Vida y Salud
- ART, Riesgos del Trabajo
- Terrorismo, Riesgo Político
- K&R, Riesgos en Guerra
- Deportistas Profesionales
- Cuidados Prolongados
- Responsabilidad Civil, Riesgos Especiales
- Cargo, Hulls, Marine Liability
- E&O, D&O, Líneas Financieras
- Ingeniería, Aeronavegación, Energía
- Equinos y animales exóticos de alto valor
- Travel Insurance

Buenos Aires Office
Manuela Saenz 323, Suite 517
Buenos Aires Plaza, Puerto Madero
C1107BPA, CABA, Argentina
Phone: +54 11 5217 9751
contact@americalre.com
www.americalre.com

VENTA ON LINE - EL ROL DEL PAS - PRODUCCIÓN - INTERIOR VERSUS AMBA

Opinan *Gastón Giachello / Marcelo Granillo / Yoel Rangel / Julio Salvioli / Luis Suárez*

La Pospandemia desde la perspectiva de la Industria Aseguradora

Tras la pandemia el mercado será diferente porque a los cambios en los hábitos de los consumidores se suma el hecho que muchas actividades económicas se han visto considerablemente afectadas, mientras que otras de alguna manera supieron sortear los contratiempos del aislamiento. Para trazar una perspectiva sobre lo que vendrá, dialogamos con Julio Salvioli, Gerente de la Dirección Comercial de Seguros Rivadavia; Luis Suárez, Director Comercial de Canales Intermediados de Galeno Seguros; Yoel Rangel, Gerente Comercial de Libra Seguros; Gastón Giachello, Gerente de Nuevos Negocios de ORBIS; y Marcelo Granillo, Coordinador de Gestión Técnica y Suscripción de RUS. Las perspectivas para los seguros de Vida, Salud, Sepelio, Agro y Cyber, en la pospandemia.

Escribe **Aníbal Cejas**

Una de las consecuencias de este particular momento es el auge de la venta *on line* de todo tipo de productos y servicios, entre ellos los seguros. No obstante, el asesoramiento profesional de los PAS no ha perdido terreno.

Al respecto, **Julio Salvioli, Gerente de la Dirección Comercial de Seguros Rivadavia**, subrayó: *«Si bien, algunos productos pueden venderse* on line *como los* commodities, *sabemos que en el seguro no es tan importante la venta sino el asesoramiento y ahí juega un rol muy importante el PAS. Pensar que la venta* on line *puede reemplazar al Productor es desconocer un poco la actuación profesional de éste.*

Algunas experiencias de aseguradoras no solo ofrecen venta on line *sino que, además, complementan con el Productor, pero no es muy significativo el impacto que tiene hoy la venta* on line *dentro del mercado asegurador, posiblemente por nuestra idiosincrasia actual. En el interior, por ejemplo, la figura del PAS es una figura central y en situaciones como esta, vemos la importancia que tiene, ya que ha sido central en la contención de los asegurados en este momento.*

Nosotros tenemos más de 1 millón de asegurados, tenemos un call center *de atención al cliente y no llegaron ni al 5% las consultas a través de esa vía. Es decir, el 95% de asegurados fueron atendidos por los PAS. Si las empresas vendieran solo* on line *sería imposible la contención de los asegurados, porque lo más importante del seguro no es la venta si no la posventa. Ahí el rol del Productor es central. Es por ello que la venta* on line *no tiene una participación significativa en el mercado asegurador».*

Luego, **Yoel Rangel, *Gerente Comercial de Libra Seguros,*** destacó: *«La venta digital impactó en todas las industrias que necesitaron reconvertir sus canales de venta por los impedimentos que implicó la cuarentena. Y los consumidores se vieron obligados a volcarse a ese canal. Esta modificación de los hábitos de consumo y compra aceleró en pocos meses la penetración de los canales digitales».* ▸▸

▲ **Julio Salvioli**, *Gerente de la Dirección Comercial de Seguros Rivadavia*

Potenciá tu cartera, animate a la innovación, anticipate al futuro.

Ahora tenés una alternativa con OrangeTime para que tus clientes puedan mantener una **cobertura de Todo Riesgo al precio de un terceros completo(*).**
Si querés saber más, contactate con nosotros al **0800 888 5427**

**Actualmente habilitado en AMBA, Rosario, Córdoba, Mendoza y Salta.*

Con OrangeTime el tiempo está de tu lado.

Comunicate con nosotros
libraseguros.com.ar

LIBRA
Compañía de Seguros

Nº de inscripción en SSN
0852
Atención al asegurado
0800-666-8400
Organismo de control
www.argentina.gob.ar/ssn
SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Y detalló: *«En nuestro mercado en particular, no es exponencial como en otras actividades. En Libra no hemos tenido un aumento significativo de las ventas digitales. Seguramente crecerá, pero es indispensable hacerlo acompañado por el PAS, ya que entendemos que el asesoramiento y la atención posventa es clave. Por eso, cuando creamos* ***Libra On Line*** *lo encaramos como un negocio compartido y con participación del Productor Asesor».*

Por su parte, **Marcelo Granillo, *Coordinador de Gestión Técnica y Suscripción de Río Uruguay Seguros*,** enfatizó que *«el canal* on line *de comercialización viene creciendo año tras año por varias razones: información clara de las diferentes alternativas aseguratívas, interfaces* web *o* apps *más amigables (con lenguaje de consumidor y no técnico de seguros), logrando de esta manera, agilidad y seguridad en la contratación. Sin dudas que este crecimiento ha tenido una veloz aceleración como consecuencia del Covid-19, que intensificó el cambio en la conducta de la gente y muchas personas de mediana y/o avanzada edad que no tenían en cuenta esta forma de adquirir seguros, eligieron recurrir a esta opción. Hemos hecho un estudio al respecto sobre un rango etario amplio de consumidores que nos muestra, por ejemplo, que sólo el 14% estaría dispuesto a aceptar como única alternativa la concurrencia física a una oficina para contratar, o que más del 60% ya adoptó formas de pago digitales. Este estudio y otras publicaciones, nos develan que se rompe el paradigma que relacionaba casi exclusivamente las generaciones más jóvenes a formas de consumo digital».*

Desde ***Orbis*, Gastón Giachello, *Gerente de Nuevos Negocios***, mencionó: *«La demanda de seguros* on line *está dada particularmente por determinados segmentos que demandan inmediatez, claridad, simpleza en sus experiencias. Sin duda en los últimos años, y más aún en pandemia, hemos visto cómo el canal digital ha ganado aceptación, sobre todo en líneas personales y masificados».*

A su turno, **Luis Suárez, *Director Comercial de Canales Intermediados de Galeno Seguros***, explicó: *«El crecimiento de venta* on line *se está dando de manera vertiginosa y exponencial. En la búsqueda de una mejor oferta por parte de los clientes, la venta a través de este canal ha tomado un protagonismo destacado en la comercialización de seguros. Hoy 3 de cada nuevos 10 clientes que contratan el seguro de su automóvil en nuestra compañía provienen de venta* on line*.*

▲**Yoel Rangel**, *Gerente Comercial de Libra Seguros*

Creo que la venta a través de los canales digitales, no sólo seguirá en una curva ascendente, sino que contribuye a garantizar, en muchos casos, una mejor experiencia del cliente. De todos modos, un factor a mi criterio fundamental es que detrás del desarrollo de toda venta on line *en seguros existe un Productor de Seguros, un especialista, que le agrega valor a la propuesta. En este sentido, y con la finalidad de potenciar esta tendencia en el negocio, en agosto Galeno Seguros lanza un canal exclusivo denominado* ***'Canales Digitales'****».*

El rol del PAS pospandemia

A continuación, los ejecutivos analizaron el papel del PAS en el mercado de seguros, una vez que logremos alcanzar una nueva normalidad pospandemia.

Al respecto, Granillo comentó: *«Está claro y hemos destacado el trascendental rol de los PAS durante la cuarentena. Pero no menor es que en este contexto, la gran mayoría de ellos están afrontado el desafío de la digitalización; acelerando su actualización tecnológica y logrando estar hoy en día digitalmente más cerca de sus clientes.*

En RUS hemos encarado una estrategia de digitalización de la mano del Productor, porque lo consideramos una figura fundamental en la relación con el asegurado y en un servicio tan sensible como el nuestro. Juntos estamos rompiendo el paradigma que relacionaba la digitalización con la desaparición de los intermediarios».

▲**Marcelo Granillo**, *Coordinador de Gestión Técnica y Suscripción de RUS*

▲**Gastón Giachello**, *Gerente de Nuevos Negocios de Orbis Seguros*

En concordancia, para Suárez también el papel del PAS en nuestro mercado es clave: *«Es un protagonista fundamental, antes, durante y pospandemia. Sin duda, le agrega valor a la cadena de comercialización, cumple un rol vital al momento de contratar un seguro, pero su función no se agota con la mera firma del contrato, sino que se extiende a un deber permanente de asesoramiento y colaboración con el cliente y las compañías».*

Salvioli, en la misma línea, consideró: *«El rol que mejor ha quedado posicionado en el mercado durante la pandemia es el del PAS, ya que ha jugado un rol de contención de los clientes. Ahí creo que los asegurados han interpretado el verdadero valor del Productor, a diferencia de comprar un seguro vía* on line *o por otros medios no profesionales. Es por eso que el PAS va a tener un rol fundamental pospandemia, por esa función que ha cumplido, y además creo que va cumplir un rol fundamental en lo que se viene. Luego de la pandemia, las compañías de seguros van a tener distintas situaciones, no todas van a estar en la misma situación económica o financiera, con lo cual, el asesoramiento del Productor a los asegurados acerca de cuál compañía le conviene y demás, va a ser fundamental.*

Además de su rol profesional, también el análisis de la compañía que ofrezca a los asegurados va a ser primordial, crítico en cuanto el servicio que reciban los asegurados. Muchas compañías, igual que nosotros, hemos hecho las cosas bien y ello será una oportunidad en la pospandemia. Debido a esto el rol del PAS en ese análisis va a ser central».

Igualmente, Giachello resaltó el rol de asesoramiento profesional del PAS hacia los asegurados en este escenario: *«Estamos convencidos que en la medida que el mercado continúe demandando atributos como tangibilidad en el proceso de posventa y, principalmente, contención al momento de un siniestro, el canal tradicional continuará ocupando un papel preponderante en la intermediación de seguros. Necesariamente, tendrá que incorporar a su oferta otro tipo de atributos, también exigidos por la demanda, como lo son la inmediatez y la simpleza en los procesos. Con la incorporación de nueva tecnología estamos colaborando fuertemente en la transformación del PAS».*

Acorde a todo lo señalado anteriormente, Rangel también puntualizó que el rol del PAS será clave, ya que éste deberá estar muy atento a las necesidades de sus asegurados, tanto en términos económicos como en necesidades de productos adaptados a los nuevos hábitos de consumo. *«Su asesoramiento será crucial para así poder retener cartera y fidelizar clientes»*, opinó.

La producción

Las actividades comerciales e industriales que tuvieron que cesar su actividad por el aislamiento produjeron importantes consecuencias en la industria aseguradora, pero la cuestión fundamental es cómo afectará esto la producción de cada compañía.

Al respecto, Giachello vaticinó: *«La actividad económica en su conjunto sentirá las consecuencias de la pandemia, incluso a valores históricos. Sectores como el hotelero, gastronómico y turístico sienten el impacto de manera directa, afectando indirectamente a toda la cadena de valor que acompaña dichas industrias. No obstante la situación, entendemos que existen oportunidades para captar una mayor cuota de mercado en sectores de* middle market *y* corporative. *La situación nos obliga a ser creativos».*

A su vez, Granillo reconoció que es evidente que la caída de la actividad impacta en la producción de seguros: *«Ante la merma en los ingresos, las empresas y comercios muchas veces recurren a una reducción en sus coberturas y/o a la baja de sus pólizas, a la espera de una recuperación de la normalidad, la cual lamentablemente no sabemos cuándo ni cómo ocurrirá. En nuestro caso, hemos estado abiertos a encontrar alternativas con nuestros asegurados para mantener su cobertura, y obtuvimos una muy buena respuesta de los mismos».*

Mientras que para el ejecutivo de Galeno sin duda la economía y nuestro mercado, como parte de ella, quedará inmersa en una profunda crisis pospandemia: *«La economía no venía en su mejor momento y esta situación, acentuada por este largo confinamiento, profundizará más aún este estado de crisis. En ese contexto, el mercado no presenta expectativas de crecimiento».*

Es por ello que el desafío de las empresas, según Suárez, estará centrado en *«administrar la caída de ventas por la contracción del consumo, la baja en las cobranzas por la afectación en la cadena de pagos y los posibles incrementos de costos por la expectativa inflacionaria».*

«En consecuencia -continuó-, *habrá una desaceleración importante en las ventas y una disminución en los ingresos por cobranzas, además se incrementarán las bajas de pólizas, ya sea por falta de pago de primas o a pedido de los clientes afectados por la crisis. Por eso, desde Galeno decidimos estar cerca de nuestros Productores y clientes, realizando esfuerzos que estén a su alcance y, de esta manera, intentar acompañarlos en estos momentos».*

Más adelante, desde Libra, Rangel reforzó: «*Sin duda, habrá una caída importante de negocios en esas actividades, ya sea por cierres o por reducción de costos. De ahí deviene la necesidad de que nuestro mercado se adapte y cree nuevos productos de cobertura, ese es el gran desafío».*

Salvioli, concluyó: *«Nosotros en la coyuntura salimos con varias medidas para tratar de colaborar con esas actividades que suspendían su actividad como, por ejemplo, suspender temporalmente la cobertura, refinanciar las cuotas del seguro porque algunos asegurados querían mantener algunas coberturas, y esto ha sido lo ideal para este momento. Lo que se viene y si se verán afectadas las actividades por la pandemia, dependerá mucho de la ayuda Estatal hoy, de la línea de créditos, de la recomposición del capital de trabajo, ahí va a estar el secreto, y el fortalecimiento de la demanda interna. Argentina tiene muchas PyMEs y si éstas se reactivan más rápidamente, aumenta la demanda. Todo dependerá de las políticas del Gobierno, cómo incentiven el consumo y las actividades pospandemia».*

La situación del Interior del País *versus* el AMBA

Granillo marcó la diferencia entre la evidente caída de la actividad ante la imposibilidad de poder abrir los negocios y la restricción de la circulación de la gente en el AMBA y grandes centros urbanos, y la situación de las ciudades de menor densidad poblacional, donde el movimiento de la gente está siendo más liberado, y ya con muy pocas actividades sin poder funcionar, la actividad económica se ha visto menos afectada y, consecuentemente, la producción de seguros. ➵

▲**Luis Suárez**, *Director Comercial de Canales Intermediados de Galeno Seguros*

En el mes
de su **28° aniversario**
saludamos a
INFORME OPERADORES DE MERCADO
resaltando su protagonismo permanente
en la dinámica informativa
de la actividad aseguradora
y, al mismo tiempo,
destacando el compromiso y la eficiencia
de todo su personal
a lo largo de su reconocida
y exitosa trayectoria.

Sindicato del Seguro de la República Argentina
AMTRAS
OSSEG OBRA SOCIAL DE SEGUROS
FIDEC

Consultá con tu
PRODUCTOR ASESOR DE SEGUROS

El auto me dejó a gamba en la
CALLE

QUÉ TEMA, ¿NO? A menos que tengas un **NUEVO SEGURO DE AUTOS** que te mande una grúa al toque.

EXPERTA SEGUROS | AUTOS

Nº de inscripción en SSN 0880
Atención al asegurado 0800-666-8400
Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn
SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

➵ Y observó: *«También es cierto que esas localidades se han visto perjudicadas por la dificultad para conseguir insumos de trabajo elaborados mayormente en grandes centros poblacionales. Más allá de las diferencias, el impacto de cierre de negocios por la cuarentena, en marzo y abril, se sintió fuertemente en todo el país».*

Los ejecutivos de Orbis y Galeno coincidieron en que las diferencias entre el Interior del país y el AMBA son notables. *«Independientemente de que en ningún sitio del país la actividad es normal, estamos hablando de una pandemia mundial y con todo lo que eso implica. La zona más afectada, sin duda, es la de AMBA producto del confinamiento tan estricto por el que está pasando»,* sostuvo Suárez.

De igual forma, Giachello, precisó: *«Las diferencias sustanciales están marcadas claramente por la definición de actividades esenciales y no esenciales. Esto hace que las grandes ciudades, con alta densidad poblacional, concentren actividades no esenciales como la recreación, entretenimiento y grandes centros comerciales, por consiguiente, el impacto ha sido significativamente mayor. Las ciudades con menor densidad poblacional ubicadas en el interior del país y marcadas por la actividad rural, no han corrido la misma suerte. La menor concentración poblacional, conjugada con el desarrollo de actividades esenciales, ha hecho correr otra suerte».*

Salvioli, por su parte, expresó: *«En Seguros Rivadavia estamos tomando medidas cerca de los Productores. La gente trata de mantener la cobertura, aunque está mucho más compleja la situación. En el AMBA se vislumbra una normalización en cuanto a la cobranza con la habilitación de medios de cobro, pero está muy detenida la actividad de seguro.*

En cuanto al Interior del país, vemos que la situación se está normalizando, la cobranza y la actividad económica ya comienzan a moverse, de a poquito se va normalizando la atención. De hecho, nosotros hemos abierto en casi todas nuestras agencias en el interior del país con los protocolos correspondientes. Se normalizó la cobranza y también comienzan a activarse los siniestros, en definitiva, vemos todo un mundo distinto a lo que es el AMBA».

Perspectivas para los seguros de Vida, Salud, Sepelio, Agro y Cyber, en la pospandemia

Por último, consultamos a los profesionales acerca de las perspectivas para los seguros de Vida, Salud, Sepelio, Agro y Cyber, en la pospandemia.

«Esperamos un consumidor más interesado en la 'seguridad' y 'previsión' que brindan productos como Vida, Salud y Sepelio. Creemos que hay una oportunidad en Cyber por un mayor uso de dispositivos desde lugares no tan seguros (home) *como la oficina, pero estará supeditado a la capacidad de las aseguradoras para ofrecer productos que sean amigables con el consumidor. Por su parte, la actividad agropecuaria es de las pocas que casi no se han visto afectadas, sabemos que es uno de los principales motores de nuestra economía y apostamos fuertemente a acompañarlos con nuestros productos y nuestra presencia institucional en el sector»,* relató Granillo.

«Definitivamente, creemos que habrá oportunidades en Seguros de Personas, y riesgos como Cyber comenzarán a tomar mayor protagonismo. La pandemia trajo mayores consultas sobre productos que pudieran cubrir situaciones como las que estamos viviendo. El incremento en el tráfico de datos ha traído consigo una mayor exposición de las empresas a ciberataques, con lo cual, es muy lógico que requieran de soluciones para mitigar dichos riesgos. Para que estas oportunidades se transformen en negocio, será muy importante preparar los canales para su correcta difusión. Seguro que no se ofrece, no se vende», especificó Giachello.

Para Rangel, la pandemia también ha generado una toma de conciencia en mucha gente en términos de protección y cobertura en Vida y Salud, *«por lo que esos ramos tendrán índices positivos».* Respecto a Agro, dijo: *«Es una actividad muy dinámica y con buen desempeño, por ello tendrá una performance estable».* En el caso de Cyber, *«todos los cambios acontecidos en procesos y modalidades de trabajo presentan una gran oportunidad para el sector, ya que se abren nuevas posibilidades de cobertura».*

Luego, Suárez indicó: *«De la mano de nuestros productores estamos acercando la propuesta de* ***Planes Médicos de Galeno****, un negocio que ya está dentro del abanico de la oferta. Lo mismo nos pasa con Agro, una nueva unidad de negocios cuya primera línea de productos es* ***'Protección de Cultivos'*** *y con el que tenemos muchas expectativas en su desarrollo».*

Dado el panorama presentado por los aseguradores, es probable que el mercado se reduzca, algo que las cifras de producción de abril y mayo ya están evidenciando. Y la siniestralidad ya comenzó a subir para acercarse a los niveles de marzo de este año.

Esperemos que no se desate una guerra de precios y que se continúe por el camino de buscar el equilibrio técnico del negocio. Además, que se apueste a agrandar el mercado en los ramos con mayor potencial de crecimiento.

Opina | *Juan Carlos Gordicz*

Actualidad del Seguro desde la visión de sus Protagonistas

(Juan Carlos Gordicz)

Gerente General de Orbis Seguros

«Cerramos el año asegurador mejorando nuevamente nuestra posición en el tablero de las aseguradoras y prevemos continuar haciéndolo en el que acaba de iniciarse en este mes de julio»

1. Respuesta del Mercado de Seguros frente a Covid-19.

¿Cómo evalúa la reacción y respuesta de la industria de seguros ante la situación excepcional generada por la Pandemia Covid-19?

- En términos generales, la reacción y respuesta de la industria aseguradora fue positiva. En muchos casos -y para muchos productos y ramos- las aseguradoras han establecido una menor tarifa o reconocido una bonificación como consecuencia de la menor siniestralidad por la disminución en la actividad económica. Esto se observó en mayor medida en los ramos Automotor y Motovehículos.

En nuestro caso, hemos otorgado una bonificación en el precio de las pólizas durante los meses más duros de la cuarentena, respetando la retribución de los productores en su totalidad. A continuación, establecimos tarifas en el ramo automotor con descuentos que irán disminuyendo a medida que la actividad económica crezca como consecuencia de una cuarentena menos restrictiva, hasta llegar a la normalidad o a la «nueva normalidad» como se menciona ahora. Paralelamente, nosotros desarrollamos canales de cobranza digitales adicionales a los que ya teníamos para facilitar los pagos de las pólizas, tanto a productores como a asegurados, sin la necesidad de que tuvieran que movilizarse para efectivizarlos.

2. Presente y proyección de Orbis Seguros.

¿Cómo se posiciona su Compañía en el actual contexto y cómo se proyecta a futuro? ¿Qué acciones y políticas proyectan para un escenario post-pandemia?

- Las acciones desarrolladas descriptas nos posicionaron muy bien frente a nuestros productores y asegurados ya que después del cimbronazo inicial del mes de abril, la recaudación y la emisión de pólizas nuevas retomó la senda del crecimiento. Crecimiento lento, pero seguro. Por otro lado, nuestra política de inversión no solamente en activos financieros sino principalmente en activos inmobiliarios, permitió consolidar la solvencia de la empresa sin los riesgos de las grandes fluctuaciones financieras.

La cuarentena generó un efecto positivo en Orbis, acelerando muchos de los proyectos que se encontraban en curso. Como la mayoría de esos proyectos estaban siendo desarrollados sobre bases tecnológicas y digitales, el trabajo en remoto, facilitado por diversas herramientas informáticas de comunicación, permitió hacer foco en los mismos.

Cerramos el año asegurador mejorando nuevamente nuestra posición en el tablero de las aseguradoras y prevemos continuar haciéndolo en el que acaba de iniciarse en este mes de julio.

El panorama post pandemia será largo y paulatino. Entendemos que estaremos en la «nueva normalidad» sin las restricciones de una cuarentena recién bien entrado el próximo año.

Las políticas seguirán siendo las mismas: seguir creciendo de la mano de la tecnología y el mundo digital, pero sin que nuestros productores y/o asegurados pierdan la posibilidad de comunicarse con cualquiera de todos nosotros. Aplicamos la tecnología para mejorar la relación entre las personas. No debemos olvidar que una aseguradora es una empresa de servicios y los servicios implican necesariamente la calidez de una persona. Seguiremos haciendo foco en la rentabilidad y en el desarrollo de nuevos productos, además de los de autos y vida en los cuales estamos muy consolidados.

3. Innovación Tecnológica.

¿Cuál ha sido el último desarrollo tecnológico que implementó su Aseguradora? ¿El aislamiento aceleró el proceso de digitalización? ¿Home Office o atención personal en la sucursal?

- Estamos aplicando técnicas de consultoría para incentivar la innovación en todas las áreas de la empresa y en todos los niveles de los recursos humanos. El resultado es que los desarrollos tecnológicos son constantes. Entre otros podemos mencionar:

- *Canales de pago directo en nuestras cuentas a través de la web y de nuestras aplicaciones.*
- *Video verificación de siniestros.*
- *Digitalización en toda la gestión de siniestros administrativos, mediaciones y juicios.*
- *Work Flow para la aprobación de pagos en la era del «home office».*

Próximamente aplicaremos inteligencia artificial en la detección de fraudes en los siniestros, programas específicos de *'pricing'*, como asimismo, la automatización digital y sincrónica de toda la cobranza, con independencia del canal del cual se trate.

El aislamiento efectivamente aceleró el proceso de digitalización. Debemos mencionar que el aislamiento ha sido físico únicamente, ya que hemos estado más en contacto entre nosotros y con nuestro mercado a través de los desarrollos tecnológicos de comunicación.

La aplicación del *«home office»* ha sido total, pero también ya existe, desde un tiempo atrás, la atención personal en varias sucursales del interior del país en donde las condiciones de la cuarentena lo permitieron.

4. Productores Asesores & Digitalización.

¿Cómo vislumbra la actividad de intermediación a futuro? ¿Considera que los Productores Asesores se han aggiornado a las nuevas tecnologías? ¿Qué herramientas les brinda su Aseguradora?

- La actividad de intermediación existió y existirá siempre ya que agrega valor en la relación con los asegurados. Ese valor agregado puede consistir en el conocimiento del funcionamiento de la organización que aglutina a los asegurados o en el conocimiento personalizado de cada asegurado.

Muchos productores se han *aggiornado* a la nueva tecnología. Algunos son emprendedores puramente tecnológicos. Otros, se van incorporando a la tecnología paulatinamente cuando las aseguradoras les brindan herramientas amigables.

Orbis les permite a sus productores cotizar, suscribir, emitir y cobrar pólizas a través de la *web* o a través de las aplicaciones. Pueden realizar las inspecciones previas vía *web* o *'app'* y, como ya mencionamos, podrán aplicar también la video verificación de los siniestros. También se está digitalizando el seguimiento de los siniestros para acelerar su liquidación y pago.

5. Reconfiguración del Sector.

¿Cómo imagina el mercado de seguros post-pandemia? ¿Considera que la industria aseguradora se va a reconfigurar a futuro?

- Por todo lo ya mencionado, el mercado de seguros post-pandemia será mucho más tecnológico. Esto generará mayor eficiencia, menores costos y, consecuentemente, tarifas más convenientes para los asegurados. Se deberá apostar a mayores volúmenes de operación con menores márgenes.

A su vez, la autoridad de contralor de esta actividad tiene un fuerte desafío si se quiere que el sector asegurador, concentrador de grandes inversiones, sea un elemento dinamizador de la economía para que salgamos de la crisis en la cual estamos, profundizada por la pandemia. Debería incentivar las inversiones en instrumentos que orienten los fondos en la economía real y no solamente en productos de especulación meramente financiera. Los criterios para determinar la solvencia y la liquidez de las aseguradoras han quedado desactualizados.

El acompañamiento del ente de contralor en ese proceso de reactivación de la economía, será un elemento importante para la reconfiguración de la actividad aseguradora. La participación de los seguros en el producto bruto interno en la Argentina es muy bajo, no solamente comparado con economías totalmente desarrolladas, sino también comparado con países de la región.

Opinan *Botana / Córdoba / Del Torchio / Di Maggio / Elías / Filpo / Guereña / Quintana / Quinteros*

Nueva Ley de Alquileres, la opinión de Compañías, Inquilinos e Inmobiliarias

A partir del 1° de Julio de 2020 entró en vigencia la Nueva Ley de Alquileres, que modifica el Código Civil y Comercial de la Nación y establece nuevas reglas para los contratos de locación tendientes a mejorar el estado de situación de los inquilinos. Por ello, dialogamos con referentes de las compañías de seguros especializadas en caución de alquileres, la Unión Argentina de Inquilinos y, además, Inmobiliarias, para conocer sus puntos de vista sobre esta nueva legislación.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

Ley 27.551

A partir del día 1° de Julio de 2020, entró en vigencia la **Ley 27.551**, o también conocida como **Nueva Ley de Alquileres**, que modifica el Código Civil y Comercial de la Nación y establece nuevas reglas para los contratos de locación tendientes a mejorar el estado de situación de los inquilinos. Entre sus puntos principales podemos destacar:

- El plazo mínimo del contrato se amplía de dos a tres años.
- El mes anticipado y el depósito de garantía no podrán ser mayores al equivalente a un mes de alquiler.
- El reintegro del mes de garantía debe realizarse en efectivo al momento de la restitución del inmueble, al valor del último mes de alquiler.
- Aquellas expensas que deriven de gastos habituales quedan a cargo del locatario. Las expensas extraordinarias debe pagarlas el locador.
- Los gastos a cargo del locador pueden ser compensados por el locatario con el importe de los alquileres, previa notificación fehaciente.
- La intermediación solo puede estar a cargo de un profesional matriculado para el corretaje inmobiliario.
- En cuanto a la garantía, el locatario debe proponer al menos dos alternativas entre título de propiedad inmueble, aval bancario, seguro de caución, fianza o garantía personal del locatario (recibo de sueldo, certificado de ingresos, etc.).
- Sobre el valor de la garantía, el locador no puede requerir garantía que supere el equivalente a cinco veces el valor mensual de la locación, salvo el caso de que la garantía sea de ingresos, en cuyo caso puede elevarse a diez veces.
- El valor del alquiler sólo podrá ajustarse anualmente, según un índice conformado en partes iguales por el IPC (índice de precios al consumidor) y el RIPTE (remuneración imponible promedio de los trabajadores estables).
- Se establece la obligatoriedad de declarar los contratos de locación ante la AFIP.
- Se crea el Programa Nacional de Alquiler Social para la adopción de medidas que faciliten el acceso a la vivienda digna en alquiler mediante contratación formal. Entre ellas, la especial consideración de las personas en situación de violencia de género, la regulación de la actividad de las entidades que otorgan garantías de fianza o seguros de caución, la promoción de un seguro obligatorio para cubrir las faltas de pago de alquileres y las indemnizaciones por daños y ocupación indebida de inmuebles.
- Se dispone el desarrollo de mecanismos de bajo costo o gratuitos para la resolución de conflictos derivados de los contratos de locación.

A raíz de la sanción de esta nueva ley, hablamos con varios referentes del mercado como son las compañías de seguros especializadas en caución de alquileres, la Unión Argentina de inquilinos y diversas inmobiliarias, quienes nos brindaron sus puntos de vista respecto de esta nueva legislación.

Compañías de Seguros de Caución de Alquileres

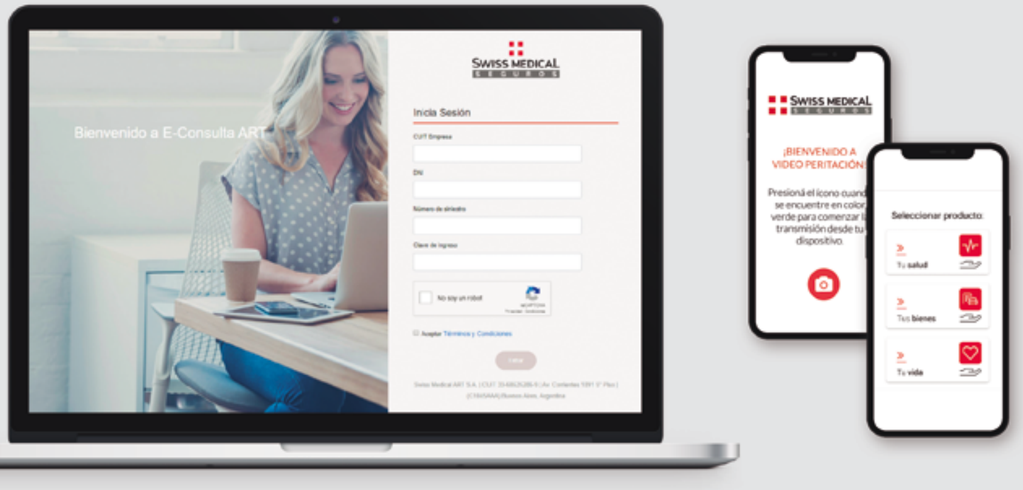
A los efectos de conocer su opinión en profundidad, realizamos el siguiente cuestionario que nos permite conocer el manejo de este nuevo nicho de mercado.

- ¿A quiénes está dirigido el seguro de caución de alquileres y qué coberturas otorga?

Analia Filpo, *Subgerente de Asegurados y Relaciones Institucionales de Alba Caución*, comenta que la garantía de alquileres que ofrece ***Alba Caución*** está dirigida tanto a personas como a empresas. *«Para nuestra compañía no se trata de un producto nuevo, ya que llevamos 60 años en el mercado como especialistas en seguros de caución y siempre formó parte del portfolio de productos que comercializamos. El seguro para alquileres representa una solución para aquellos que necesitan acceder a un alquiler y no cuentan con una garantía propietaria. Y así entendida, representa para nuestros clientes/empresas apoyar el crecimiento y planes de expansión con la concreción de nuevas sucursales o un beneficio para sus empleados que buscan mudarse. Y con respecto a nuestro canal PAS, la han utilizado para alquilar sus oficinas, al mismo tiempo que se familiarizaban con esta cobertura para luego ofrecerla a su cartera. Todo este expertise trajo como consecuencia un crecimiento año a año en la demanda de los particulares, así como también la propuesta del Instituto de la Vivienda de la Ciudad de Buenos Aires para formar parte del programa Garantía BA que lanzó el Gobierno de la Ciudad. En cuanto a la cobertura, responde ante las pérdidas que pudieran producirse tras el incumplimiento de ciertas obligaciones por parte del tomador del seguro que, en este caso, sería el inquilino. Es decir que protege al propietario si surgiera algún gasto que quien alquila debería pagar y no afronta. Con el tiempo, fue adaptándose a las* ➤➤

¡AUTOGESTIÓN!

Con nuestras herramientas digitales tus clientes simplifican sus gestiones y vos, crecés con nosotros.



App para Clientes

Consultas, denuncias y otros trámites, desde su dispositivo móvil.

Video Peritación

Inspección de siniestros de auto y hogar más fácil, por medio de una App.

App para Trabajadores

Acceso a turnos, traslados, farmacias, credencial provisoria, información de pagos y más.

E-Consulta ART

Consulta médica online para facilitar la recuperación de los trabajadores.

Hacemos las cosas más simples.
www.swissmedicalseguros.com

SWISS MEDICAL SEGUROS

SMG COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A. CUIT 30-50003196-0. AV. CORRIENTES 1865 PLANTA BAJA (C1045AAA) BUENOS AIRES, ARGENTINA | SMG LIFE SEGUROS DE VIDA S.A. CUIT 30-68584340-0. ARENALES 1826 (C1124AAB) BUENOS AIRES, ARGENTINA | SMG LIFE COMPAÑÍA DE SEGUROS DE RETIRO S.A. CUIT 30-70096480-5. ARENALES 1826 (C1124AAB) BUENOS AIRES, ARGENTINA | SWISS MEDICAL ART S.A. CUIT 33-68626286-9. AV. CORRIENTES 1891 5° PISO (C1045AAA) BUENOS AIRES, ARGENTINA.

Nº de inscripción en SSN 0002/0580/0710/0605 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

necesidades tanto de los tomadores como de los asegurados sumando en algunos casos además del pago mensual del alquiler, expensas, servicios, etc».

Agustín Del Torchio, *Gerente Comercial de Afianzadora*, señala que el seguro de caución de alquileres que ofrece la Compañía es un instrumento dirigido a todo Locatario, es decir, persona física o de existencia ideal, que necesite garantizar el pago de cánones locativos y la sustitución del fondo de garantía. *«Es una herramienta que en los últimos años se ha utilizado con mayor frecuencia, fundamentalmente por la celeridad en su obtención y la simplicidad en la gestión de eventuales reclamos y necesidades de indemnización ante un incumplimiento. Se ha convertido en una herramienta valiosa para respaldar obligaciones locativas con destino comercial o particular».*

Gustavo Gureña, *Gerente de Caución de Allianz Argentina*, nos informa que el producto está dirigido a empresas o personas físicas integrantes de tomadores que operan otros Seguros de Caución en forma previa. *«La póliza es como la clásica garantía que cubre solamente la falta de pago de los alquileres mensuales impagos, con las limitaciones propias en cuanto a suma asegurada que ha impuesto la nueva Ley de Alquileres N° 27551».*

Alejo Quinteros, *Líder del Equipo Seguros de Hogar y Ocio de Río Uruguay Seguros*, destaca que el Seguro de Caución para Alquileres de viviendas particulares que ofrecen en Río Uruguay Seguros (RUS) está dirigido a todas aquellas personas en calidad de locatario que demuestren tener los ingresos suficientes para la celebración del contrato. *«Es un seguro que se puede contratar desde los 18 años y no tiene límite en la edad máxima de contratación, así por ejemplo, una persona jubilada puede contratar la póliza. Los tomadores de la póliza pueden ser empleados en relación de dependencia, monotributistas, autónomos o jubilados. Es un producto que también está orientado a los propietarios de las viviendas con el fin de que puedan garantizarse el cobro del alquiler en caso de incumplimiento del contrato por parte del inquilino. Creemos importante que el sector inmobiliario conozca y promueva esta alternativa de garantía, que es una fantástica herramienta que brinda una rápida solución para las partes que intervienen en el contrato de alquiler. Las coberturas que otorgamos se basan en: ALQUILERES IMPAGOS, OCUPACIÓN INDEBIDA, EXPENSAS ORDINARIAS, SUSTITUCIÓN DEL DEPÓSITO DE GARANTÍA».*

▲**Analía Filpo**, *Subgerente de Asegurados y Rel. Institucionales de Alba Caución*

Hernán Quintana, *Director Comercial de El Surco*, nos comenta que el seguro de alquiler está dirigido a todo tipo de público, sea propietario o inquilino, locaciones comerciales o locaciones familiares. *«Entre las coberturas que otorgamos contamos con las siguientes: a) Garantía por el pago de alquileres caídos; b) Garantía por el pago de expensas caídas; c) Garantía por el pago de Servicios caídos; d) Ocupación indebida, e) Depósito en Garantía y f) Seguro del Hogar que incluye la RC y el Incendio del bien alquilado».*

Gonzalo Álvaro Córdoba, *Jefe Comercial de Crédito y Caución*, asegura que el producto está dirigido a todos los inquilinos buscando resguardar los intereses de los propietarios, ya que una póliza de seguro de caución de alquiler, emitida por una Compañía de Seguros, es una excelente alternativa para garantizar los contratos de alquiler. *«Consiste en un documento legal que cuenta con todos los beneficios de la técnica aseguradora, atomización, diversificación de riesgos y el respaldo de reaseguradores internacionales. La cobertura del seguro de alquiler es amplia; abarca el pago del alquiler y, además, en caso de solicitarlo, se pueden cubrir expensas, impuestos y servicios».*

- ¿Qué ventajas ofrece respecto de otros medios de garantía?

Desde ***Alba Caución*, Analía Filpo**, destaca que *«primero y principal, como ventaja podemos enunciar el asesoramiento a todas y cada una de las partes intervinientes, respondiendo a sus interrogantes de acuerdo a sus roles y necesidades, que entendemos son muy distintos dependiendo de cada actor. Para los beneficiarios de las pólizas (Locadores), la solvencia que representa contar con una aseguradora a la hora del incumplimiento del tomador de la póliza (locatario), ya que somos quienes respondemos frente a los reclamos según los procedimientos establecidos en las condiciones generales de póliza aprobadas por la SSN. Y para el Tomador (inquilino), la tranquilidad que significa tener el* ➸

▲**Agustín Del Torchio**, *Gerente Comercial de Afianzadora*

DC SISTEMAS
TECNOLOGÍA ASEGURADORA

SABEMOS DIFERENCIARNOS
A TRAVÉS DE UN SERVICIO INTEGRAL,
FLEXIBLE Y CON TECNOLOGÍA DE PUNTA

EQUIS
AYUDAMOS A NUESTROS CLIENTES
en la toma de decisiones, con un servicio a medida
y una atención de postventa de excelencia

Esmeralda 719 7º Piso
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel: 4393-0110 (líneas rotativas)
info@dcsistemas.com.ar
www.dcsistemas.com.ar

CORE DE NEGOCIO
ERP INTEGRADO
ANALYTICS
PORTAL WEB

respaldo de una garantía de Alba Caución, además del excelente servicio de atención y rapidez donde garantizamos que en el término de 48 horas pueden acceder a la misma, el costo y su forma de pago. Tal vez son clientes que por primera vez requieren de un seguro de caución, por lo tanto, los ayudamos a que sea una experiencia grata solicitando la documentación razonable para poder evaluar el riesgo».

Desde ***Afianzadora***, **Agustín Del Torchio** advierte que la Ley 27.551, de reciente promulgación, instala al seguro de caución como una de las alternativas que el locatario puede ofrecer al locador. *«Entre estas alternativas, el seguro de caución tiene como beneficios una mayor inmediatez en la gestión, menores costos que otros instrumentos y la no exposición directa al locador del patrimonio del locatario, como sucedería en el caso de ofrecer el título de propiedad inmueble o garantía personal».*

Desde ***Allianz***, **Gustavo Guereña** señala que el Seguro de Caución es un instrumento dinámico que permite el otorgamiento de garantía sin afectar línea de crédito alguna para el tomador de la póliza. *«A su vez, los propietarios cuentan con una garantía que se encuentra doblemente respaldada, tanto por la Compañía de Seguros emisora de la póliza como por la Compañía de Reaseguros que participa de la operatoria. Todo se realiza dentro del marco de la actividad aseguradora cuyo contralor está ejercido por la SSN. Estos factores nos diferencian del resto de las alternativas de garantía estipuladas por la normativa y, en nuestro caso, brinda además el respaldo y la tranquilidad de contar con una garantía de un líder global en seguros, como el Grupo Allianz».*

Desde ***Río Uruguay Seguros***, **Alejo Quinteros** subraya que las ventajas principales respecto a otros tipos de garantías son la practicidad y agilidad que tiene este tipo de garantía, *«dado que a un costo accesible estamos brindando una solución a personas que, siendo inquilinos, no pueden acceder a garantías reales y que, en otras circunstancias, deberían recurrir al compromiso de familiares o amigos para garantizar un contrato de alquiler».*

Desde ***El Surco***, **Hernán Quintana** destaca que la principal ventaja que ofrece es que, a diferencia de un aval bancario, aquí no resulta necesario la apertura de ninguna caja de ahorro, cuenta corriente o producto bancario, lo que necesariamente mejora sustancialmente los costos respecto de ese tipo de productos. *«Asimismo, en relación a éstos, nuestro diferencial es la inmediatez de la respuesta y la emisión de la póliza para que el inquilino cuente con la garantía necesaria para poder alquilar el inmueble al que anhela mudarse. Respecto de los denominados sistemas de garantía, la ventaja es mayúscula, puesto que podemos ofrecer coberturas efectivas de seguro de hogar, por ejemplo, que estos sistemas de garantía no pueden ofrecer. Asimismo, a diferencia de estos últimos, nuestras empresas tienen que cumplir los más altos estándares en materia de solvencia, siendo siempre sometida nuestra operatoria al contralor de la Superintendencia de Seguros de la Nación. A esto se le suma la necesidad de contar con capitales mínimos para operar, programas de retención debidamente aprobados y distintas normas que garantizan nuestra capacidad de respuesta ante un siniestro. Lamentablemente, estos mal llamados 'sistemas de garantía' carecen de toda reglamentación. Por tanto, bien podría el inquilino estar contratando una garantía propuesta por un insolvente y el propietario aceptándola. El día que exista un siniestro es donde se producirá el gran problema. Sin embargo, es dable remarcar que ahora resta esperar la reglamentación de la nueva Ley de Alquileres que, en definitiva, es una modificación del Código Civil y Comercial, para ver cómo se regularán esos sistemas de garantía. Todo esto va a representar una gran novedad, esperando que se fijen estándares similares a los nuestros para que no ocurra una competencia desleal, como viene sucediendo hasta la fecha».*

▲**Gustavo Guereña**, *Gerente de Caución de Allianz Argentina*

Desde ***Crédito y Caución***, **Gonzalo Álvaro Córdoba** informa que la principal ventaja es la solvencia, ya que *«todas la Compañías de Seguros debemos presentar balances trimestralmente y tenemos diversos tipos de controles como reservas, deudas, inversiones, entre otros. Estas exigencias se realizan bajo determinada normativa y control que ejerce la Superintendencia de Seguros de la Nación. Cabe destacar que este control sobre las Compañías de Seguros significa para el propietario un valor relevante, respecto de otras garantías que se ofrecen en el mercado».*

- ¿Cuál es el costo aproximado de contratar un seguro de garantía de alquiler?

En el caso de ***Alba Caución***, el costo promedio del seguro en los contratos familiares era de aproximadamente el equivalente a un mes del alquiler del contrato promedio. *«En función de los cambios que prevé la nueva Ley, al cambiar la suma asegurada se modificará el costo del seguro. Para los alquileres comerciales la tarifación es diferente, la tasa se asemeja a la que le asignamos para los otros seguros que contratan con Alba Caución».*

▲**Alejo Quinteros**, *Líder del Equipo Seguros de Hogar y Ocio de RUS*

En ***Afianzadora***, el costo está directamente relacionado al análisis que realiza la Aseguradora del locatario y del contrato específico a suscribir, teniendo en cuenta las obligaciones a garantizar, el plazo de locación y montos involucrados.

Para ***Allianz***, el costo varía de acuerdo al perfil del tomador y a las características del contrato de locación en análisis. *«No obstante, a modo orientativo, las tasas oscilan entre el 2 y el 5% anual de prima. Siendo mucho más económico que algunas de las otras alternativas de garantía previstas por la Ley».*

En el caso de ***Río Uruguay Seguros***, el costo aproximado de un seguro de garantía de alquileres es del 50% del costo de un mes de alquiler promedio por cada año de duración del contrato.

En el ***Surco Seguros***, el costo es variado y depende de si el producto se comercializa por año o por la totalidad del contrato. *«Dado que nuestro producto cubre la ocupación indebida, necesariamente la póliza se emite con una vigencia igual a la duración del contrato, siendo la base a tomar en cuenta para el cálculo de la tasa de prima la suma de todos los montos asegurados por el total del contrato. En este sentido, el costo aproximado en el mercado ronda entre el 4% y el 5% del total del contrato».*

En el caso de ***Crédito y Caución***, el costo de la póliza de alquiler depende del plazo del contrato y de la calificación del cliente, *«pero podríamos decir que el costo aproximado oscila entre 1,5 y 2 cánones locativos. Por su parte, existen ciertos requisitos mínimos a la hora de solicitar un seguro de alquiler para vivienda; los mismos son: a) Ser mayor de 18 años de edad. b) Un año de antigüedad laboral o demostrar continuidad en algún otro empleo. c) El alquiler mensual no deberá superar el 30% de los ingresos individuales/familiares mensuales declarados. d) No registrar antecedentes financieros desfavorables».*

- ¿Qué cambios podría enfrentar el seguro de caución de alquileres como consecuencia de la sanción de la nueva ley de alquileres?

Analía Filpo, desde ***Alba Caución***, considera que los cambios que impone la nueva Ley se reflejan en la vigencia, la suma asegurada, el valor del depósito en garantía, analizando para ofrecer

▲**Hernán Quintana**, *Director Comercial de El Surco*

▲**Gonzalo Álvaro Córdoba**, *Jefe Comercial de Crédito y Caución*

al mercado un producto acorde al universo de clientes actuales y potenciales, en función de las nuevas oportunidades. *«Estamos esperando que nuestro Ente de control, la Superintendencia de Seguros de la Nación, nos informe de la nueva cobertura con la que se trabajará. Entendemos que deberá ser un plan nuevo o la adaptación del existente, pero cambiarán las condiciones generales de los seguros actuales. Además incorpora el Programa Nacional de Alquiler Social, que analizaremos para acompañar también este proyecto que como sociedad sabemos que se necesita. Celebramos el reconocimiento que se nos hace a las compañías de seguros, al incluirnos en esta Ley como una opción, ya que es el resultado del trabajo de años con relación a este producto».*

Agustín Del Torchio, desde **Afianzadora**, comenta que la nueva Ley viene a aclarar algunos puntos de discusión que se venían observando. *«Incorpora algunas facilidades, como por ejemplo la posibilidad de realizar notificaciones a los domicilios electrónicos (e-mail) determinados en el contrato, donde se tendrán por válidas y vinculantes las notificaciones que se cursen en el marco del contrato de locación. Por otro lado, al extender el plazo mínimo de los contratos de alquiler de dos a tres años, se amplía el periodo del 'riesgo' a analizar, con las excepciones preexistentes en el artículo 1.199 del Código Civil y Comercial de la Nación (embajadas, fines turísticos, guarda de cosas, etc.) También se establece una instrucción sobre la actualización del monto del depósito en garantía.*

Gustavo Guereña, desde ***Allianz***, sostiene que -como toda norma- tiene aspectos buenos y otros mejorables. *«En principio, en lo referido puntualmente al tema de garantizar, creo que la nominación de alternativas para afianzar este tipo de contratos, es un acierto. A mi criterio, alguna de estas alternativas tiene ciertas debilidades en cuanto la seguridad que debería brindar a los locadores, y es un tema que debería ser revisado en el corto plazo, para no encontrarnos más adelante con algún conflicto con los Locadores. Por otro lado, la restricción en materia de suma asegurada contemplada en la norma según Título II, Artículo 13, que dicta que:* "…el Locador no puede requerir una garantía que supere el equivalente a cinco (5) veces el valor mensual de la locación…", *creo que atenta contra los intereses del Locador, cuando en la práctica, y como ha sido hasta ahora, la suma asegurada de la póliza se debería constituir por la sumatoria total de los alquileres que se desean garantizar en un contrato de locación. A su vez, esta restricción hace que pierda relevancia el negocio para las Compañías Aseguradoras garantes. Este es un punto que, a mi criterio, debería modificarse a futuro».*

Alejo Quinteros, de ***Río Uruguay Seguros***, señala que este año, específicamente el 1° de julio, entró en vigencia la Ley de Alquileres (Ley 27.551) que establece nuevas reglas en los contratos de locación. *«Es por esto que en Río Uruguay Seguros estamos trabajando para adaptar dichas modificaciones al producto y a su tarifa. Por citar un ejemplo, al momento de celebrar el seguro de caución, no contaremos con los montos totales de alquiler estipulados para los tres años del contrato ya que la actualización del segundo y tercer año estará calculada de acuerdo a la publicación de un índice que determinará el nuevo valor locativo, es decir, que no se podrá establecer un incremento en el valor del alquiler acordado por las partes -esto sucedía antes de la sanción de la nueva ley- y eso implica que no conoceremos las sumas aseguradas para los períodos futuros».*

Hernán Quintana, de ***El Surco***, sostiene que -lamentablemente- la regulación nueva que surge del Código Civil y Comercial es por demás defectuosa. *«La novedad es la supuesta incorporación de diversos instrumentos para garantizar contratos y la prohibición del propietario de exigir garantías superiores a los 5 meses. En este sentido, el eventual negocio de 36 meses garantizado pasará a ser de solo 5 meses y con un producto mucho menos robusto del que estábamos comercializando, todo esto en detrimento del propietario que es el verdadero asegurado. Asimismo, la indexación que implementaron podría llevar a situaciones de infra seguro y que la póliza quede totalmente desfasada en relación a los cánones locativos futuros. En suma, creo que tendrá un impacto muy negativo la reforma efectuada en el mercado de garantías de alquileres».*

Gonzalo Álvaro Córdoba, desde ***Crédito y Caución***, señala que la nueva ley de alquileres incluyó otras garantías como, por ejemplo, las que otorgan sociedades bajo la forma de fianza comercial. *«Si bien parecen similares o se confunden con los seguros de caución, éstas no poseen ninguna de las características que distinguen a las Compañías de Seguros. Es importante resaltar que para estas sociedades no existe ningún tipo de control, tampoco cuentan con el respaldo de reaseguradores internacionales. Atento a esta situación, es primordial que tanto el inquilino como el propietario analicen las alternativas de garantías que ofrece la nueva ley teniendo en cuenta estas diferencias sustanciales. A su vez, esperamos que la reglamentación que aún falta de la mencionada ley, incluya los requisitos mínimos necesarios que deban cumplir estas empresas afianzadoras en resguardo de los intereses de los propietarios».*

- ¿Qué evolución tuvo la contratación de este tipo de producto en los últimos tiempos?

Analía Filpo, ***Subgerente de Asegurados y Relaciones Institucionales de Alba Caución***, nos informa que creció en el mercado particular, fundamentalmente por el mayor conocimiento del producto y las ventajas que tiene para las partes contratantes. *«Fue fundamental el conocimiento de los PAS para ofrecer y asesorar a sus clientes. Y los propietarios entendieron que una propiedad en garantía ya no les aseguraba el recupero del incumplimiento, que no es tan fácil de ejecutar y que ese proceso lleva tiempo. Alba Caución informará las nuevas formas de contratación, beneficios, suscripciones, etc.,en referencia a la nueva Ley 27.551 y los acompañaremos con un servicio diferencial para que nos sigan recomendando».* Sitio web: www.albacaucion.com.ar

Agustín Del Torchio, ***Gerente Comercial de Afianzadora***, señala que la evolución en este último tiempo ha sido positiva. *«Observamos un notable incremento en la cantidad de contratos de alquileres garantizados con seguros de caución, y su correlación en la mayor relevancia de la prima generada por este instrumento dentro de la cartera de las compañías de caución. Esto es resultado del impulso oficial que ha recibido el seguro de caución tanto desde la sanción del nuevo Código Civil y Comercial de la Nación, como de los programas oficiales impulsados por el Estado Nacional, Provincial y de la Ciudad junto con la SSN. Como resaltamos en la Escuela de Caución de Afianzadora, el seguro de caución de alquiler es uno de los riesgos a tener presente, debido a su relevancia actual y a la gran proyección de crecimiento a futuro».* ➤➤

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.

rasa
Reaseguradores Argentinos SA

FINALOSS 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

Gustavo Guereña, *Gerente de Caución de Allianz Argentina*, informa que el Seguro de Alquiler, dentro del universo de coberturas de Caución, históricamente ha sido un negocio accesorio. Un complemento dentro de las necesidades de las empresas tomadoras de otras pólizas. *«Esto es en general, dado que han existido Compañías más proclives a desarrollar este producto con distinto resultado a lo largo del tiempo. No se ha desarrollado tampoco un mercado específico para este tipo de necesidades, ya sea por las características del marco legal o por los sucesivos vaivenes de nuestra economía, y esto ha atentado contra del crecimiento del producto».*

Alejo Quinteros, ***Líder del Equipo Seguros de Hogar y Ocio de Río Uruguay Seguros***, nos comenta que *«analizando en RUS la evolución de las pólizas emitidas en los últimos 3 años, concluimos que la misma fue importante. Aun así, apuntamos a seguir creciendo de forma sostenida en este segmento, relevando el mercado y adaptándonos permanentemente a los cambios normativos y las necesidades de nuestros clientes. Además, y con el firme objetivo de crecer, seguiremos brindando herramientas a nuestra fuerza de ventas -compuesta por una red de más de 6.000 productores asesores de seguros y 26 Unidades de Negocios distribuidos en toda la geografía de la República Argentina- y disponibilizando todos los canales digitales para brindar una experiencia de calidad a nuestros clientes. Somos una empresa digital, es por eso que brindamos asesoramiento a nuestros PAS y clientes a través de nuestros canales digitales y centros de atención telefónica. Portal de Asegurados: https://rus.com.ar/; Facebook: https://www.facebook.com/riouruguayseguros/; Instagram:https://www.instagram.com/ruseguros; Twitter:https://twitter.com/ruseguros; RUSmóvil:http://www.rus.com.ar/#/descargarrusmovil, Centro de Atención Telefónica: 0810 888 7080, WhatsApp: 3442 65 7777, AVRIL, asistente virtual de RUS que funciona en WhatsApp, Facebook y en el Portal de Asegurados.*

Hernán Quintana, *Director Comercial de El Surco,* señala que *«en el año 2011 lanzamos nuestro producto GAPP, que consiste en una Garantía de Alquiler para Propiedades. Desde esa fecha hasta hoy, el crecimiento fue muy lento y tuvo una parcial aceptación por parte del mercado, viendo que a la fecha hay quienes priorizan aún la garantía inmobiliaria. En el medio surgieron nuevos competidores, sean aseguradoras o sistemas de garantía, muchos de los cuales han bastardeado el producto causando un impacto muy negativo en el mercado. Lamentablemente, estos actores siguen operando en condiciones muy ventajosas para ellos en detrimento de la credibilidad que buscamos con nuestro producto. También hemos visto como muchas aseguradoras, con nula experiencia en este mercado, han intentado diversas propuestas, las cuales todas ellas fracasaron, nuevamente atentando contra este noble producto. Es una lucha constante 'contra viento y marea'».*

▲**Dr. Ricardo Botana**, *Presidente de la Unión Argentina de Inquilinos*

Gonzalo Álvaro Córdoba, *Jefe Comercial de Crédito y Caución*, subraya que *«durante muchos años, la garantía propietaria fue una de las más requeridas, pero hoy los seguros de caución para alquiler son una alternativa superadora tanto para el inquilino como para el propietario. Dado el contexto económico actual del país, se observan cuestiones preocupantes como inestabilidad, alza del dólar, altas tasas y la notable disminución del otorgamiento de los créditos hipotecarios. En razón de estas causas, la compra-venta de inmuebles está en un nivel extremadamente bajo, en contraposición los alquileres siguen siendo una alternativa y, en este escenario, los seguros de alquiler pueden operar como dinamizadores de este importante segmento del mercado inmobiliario. En Crédito y Caución ofrecemos a empresas las pólizas de alquiler para vivienda desde nuestros inicios; este producto a raíz del escenario descrito anteriormente, se viene incrementando desde el mes de diciembre del año 2018 cuando incorporamos el segmento* retail *y en la actualidad representa el 10% de la prima emitida por la compañía. El seguro de alquiler para vivienda es muy sólido y confiable, con lo cual, nuestras expectativas son muy positivas porque creemos que su demanda continuará en aumento en los próximos años».*

Unión Argentina de Inquilinos

Con el fin de conocer un poco más las repercusiones de la nueva Ley, consultamos al ***Presidente de la Unión Argentina de Inquilinos*, Dr. Ricardo Botana**, quien nos comentó su punto de vista acerca de la nueva legislación.

«La nueva Ley de Alquileres, es un paso muy importante que reconoce que un sector muy grande de la sociedad (se calcula que los inquilinos en el país son 8.000.000) necesitaba más derechos para poder vivir mejor. Los principales beneficios que ofrece para los locatarios son la extensión del plazo a 3 años, el derecho a recobrar el depósito actualizado, la regulación del aumento del canon locativo durante el transcurso del contrato y el plan social de alquileres».

Ante nuestra consulta, acerca de si existe en la nueva Ley algún aspecto que debió abarcar y no lo hizo, el Dr. Botana considera que quizás algún tipo de registro en el que los buenos inquilinos pudieran inscribirse y demostrar que cumplen correctamente con los pagos y cuidados del inmueble alquilado y que sirva como aval para un crédito. *«La respuesta de inquilinos y propietarios a estas nuevas condiciones quizás al principio se pueda prestar para algún tipo de especulación que se traduzca en alguna suba de precios, pero eso será en una primera etapa».* Respecto de los seguros de caución, el Dr. Ricardo Botana comenta que *«hace ya varios años que este tipo de alternativas a la de un garante común se vienen dando en el mercado. Igualmente, que se plasmen en la ley fortalecerá aún más las distintas posibilidades de garantías que el locatario puede ofrecer al locador».*

Inmobiliarias

Asimismo, y a los fines de conocer la opinión de quienes están en permanente contacto tanto con inquilinos como con propietarios, consultamos con inmobiliarias de reconocida trayectoria del mercado, quienes nos brindaron sus puntos de vista sobre la nueva ley.

En primer lugar, entrevistamos a **Miguel Di Maggio, *Director de la Inmobiliaria DEPA***, quien advierte que *«se trata de la primera reforma desde el año 1984 y creo que era necesaria dicha actualización, tal vez no era el momento que se haga dentro de esta pandemia».* En lo atinente a los beneficios para locadores y locatarios, señala que *«la ley está claro que beneficia en gran parte a los locatarios bajando a tan sólo 1 mes el depósito en garantía, accediendo a múltiples formas de garantías en el que figuran y toman fuerza el aval bancario, seguro de garantía y caución, por encima de la garantía propietaria. El ABL o ARBA, según corresponda, pasará a ser parte del locador el pago de dicho impuesto, bajando considerablemente en algunos casos el costo de los inquilinos, entre otras reformas. Sin dudas, al ser una ley que favorece en muchos puntos al inquilino, dicha parte la celebra y la asimila más rápido, creo igual que el tema de la fórmula del aumento anual puede ser el punto más complejo, ya que no solo que no hay previsión, sino que también con inflaciones del 40 al 50% que vivimos los últimos años y la pérdida constante del salario por sobre dicha inflación, puede hacer que el remedio sea peor que la enfermedad. Por otro lado, no hay dudas que muchos propietarios van a intentar aumentar el costo inicial de los contratos elevando los precios de las ofertas. Ya muchos comenzaron en los últimos días a hacerlo y con fuerza, pero creo también que en la misma economía frenada, con muchas empresas cerrando y con índices en alta del desempleo, se va a ver compleja la posibilidad de que esta estrategia se logre».* Repecto de los seguros de caución mencionados en la ley, señala que *«en los últimos años creció mucho la aceptación de las garantías de alquiler o seguros de caución, los propietarios comenzaron a entender las ventajas que tienen estas herramientas, ya que muchas cubren hasta la restitución del bien y si el inquilino no pagase las expensas o el mes de contrato por alguna imposibilidad, estas empresas que brindan estas soluciones, en cuestión de horas se hacen cargo del pago de las obligaciones, y en caso de llegar a la situación de generar un desalojo las mismas se ocupan de toda la gestión. Sin duda es lo más recomendable a la hora de elegir una garantía».*

▲**Miguel Di Maggio**, *Director de la Inmobiliaria DEPA*

Eduardo Elías, es ***Gerente Comercial*** de la firma ***IZRASTZOFF*** en CABA, reconocida inmobiliaria del sector. Respecto de la sanción de la nueva ley, advirtió que *«la reforma del CCyC en materia de alquileres viene a aportar confusión en un mercado que funcionaba con fluidez. Algunos aspectos de la reforma no están suficientemente desarrollados y quedan expuestos a diferentes interpretaciones que podrían derivar en no pocos conflictos entre partes. Para los locadores no se visualizan puntos importantes que puedan ser definidos como beneficios, dado que les implica ampliar su tasa de riesgo en términos de rentabilidad por efecto de las modificaciones en materia de ajustes del precio del alquiler, mayores cargas en términos de gastos y más obligaciones tributarias. Las opciones de garantías tampoco le aportan mayores seguridades que las que ya disponían antes de la reforma. Para los locatarios, a primera vista resulta beneficiosa porque les amplía el plazo de locación evitando así la rotación de un inmueble a otro cada año y medio. También les baja sustancialmente el costo de entrada por efecto de que se determinaron por ley los montos máximos de depósito de garantía y los gastos por estudio de antecedentes. Lo mismo respecto al pago de cargas y contribuciones que, en algunos casos, se asignaban a cargo del Locatario, ahora los pagará el Locador. Sin embargo, todas estas 'ventajas' pueden esfumarse en la práctica si se generaliza una negativa de los propietarios a aceptar condiciones que los dejan altamente expuestos a tener que sostener un contrato que puede ser negativo en términos de equilibrio económico, sin mencionar la tasa de rentabilidad, y no poder hacer algo para corregir eso. Entonces, comienza a verse afectada la oferta porque se retiran del mercado departamentos en alquiler, lo que significa un alza de precios por la baja de la oferta y termina siendo un perjuicio para el locatario que deberá pagar mayor precio por el departamento que necesita. O sea que los beneficios están por verse.*

En mi opinión, no debió haber existido esta reforma dado que afecta a los contratos privados y no es equitativa. Por ejemplo, los locadores no pueden rescindir los contratos unilateralmente, salvo que el Locatario no cumpla con sus obligaciones. Pero para ejercer ese derecho deberá dar intervención a la justicia, mientras que los locatarios pueden rescindir después del sexto mes de contrato pagando solo una indemnización y hasta sin pagar indemnización alguna, según la anticipación con la que notifique al Locador. El principal punto que debería estimularse -la construcción para renta de manera que aumente la cantidad de unidades disponibles para los inquilinos- no ha sido abordada. Lo que percibimos hoy, a pocos días de la promulgación, es una gran incertidumbre de los dos lados. Nuestro trabajo hoy consiste en asesorar a ambos y, de ese trabajo de asesoría, estamos visualizando cierto reparo de parte de los propietarios y una percepción de ventaja por parte de los locatarios».

▲**Eduardo Elías**, *Gerente Comercial de la firma IZRASTZOFF*

Respecto de los seguros de caución de alquileres que menciona la nueva ley, Eduardo Elías, nos comenta que *«esta es una modalidad que ya estaba en práctica antes de la reforma y estaba teniendo cada vez mayor aceptación. Sin embargo, aún falta madurar para muchos propietarios que prefieren el 'garante propietario', suponiendo que tienen mejores posibilidades de cobro y para los inquilinos representa la obligación de calificar casi como para un préstamo bancario y, además, tiene un costo adicional importante (hasta un mes y medio del alquiler)».*

Sancor Seguros dio inicio a una capacitación virtual intensiva para sus Productores Asesores

Frente a un escenario en permanente transformación, **Sancor Seguros** continúa apostando a la continua profesionalización de su cuerpo de ventas. En esta oportunidad, en el marco de su ***programa DALE Innovación***, diseñó un ***ciclo de cursos online sobre Marketing Digital***, pensado especialmente para sus Organizadores.

Se trata de un trayecto educativo a cargo de profesionales de prestigiosas universidades que tendrá una duración de dos meses, a lo largo de los cuales se dictarán tanto clases teóricas como prácticas.

«El resultado es una capacitación diferente, más intensa y exclusiva, que invita a poner manos a la obra, con posibilidad de volcar al negocio todo lo aprendido y en forma inmediata», explicó el ***Director de Relaciones Públicas y Servicios al Productor Asesor de Seguros del Grupo* Sancor Seguros, *Osiris Trossero***, durante la apertura, que contó con la participación de más de 100 agentes.

Dado que está dirigido a Organizadores con presencia en plataformas virtuales, el curso aborda temas como redes sociales, marketing de contenidos y publicidad digital, divididos en cuatro módulos. Ello se complementa con un ***DALE Campus***, un espacio virtual que permite ampliar, con videos y documentación, todo lo que se explica en cada clase, recurso que constituye una herramienta más del ecosistema de capacitación exclusiva para la fuerza comercial de **Sancor Seguros**.

«Se trata de una herramienta que permitirá a nuestros PAS estar cada vez más preparados para los tiempos que corren. Nuestra intención es acompañarlos siempre en estos procesos, para que juntos lideremos los cambios que tienen lugar en nuestro mercado», concluyó Trossero.

[BrevesdeInforme]

¡Apoyando a nuestros PAS!

*«En el marco de la pandemia en **invai-bróker** nos dimos cuenta inmediatamente que nuestros únicos socios comerciales, **los Productores Asesores de Seguros tenían que reinventarse, adaptarse e incorporar nuevas herramientas** para continuar creciendo y no sentirse atrapados en un contexto paralizado e incierto.*

*Por eso, creamos desde el inicio del aislamiento un **ciclo de charlas y capacitaciones para que nuestros PAS puedan seguir trabajando desde sus casas** con el mismo compromiso y sin bajar los brazos.*

*Durante las primeras semanas organizamos capacitaciones orientadas en profundizar los distintos riesgos y productos que les ofrecen las compañías de primera línea con las que trabajamos y, si bien ya veníamos trabajando en brindarles a nuestros PAS herramientas digitales, sabíamos que necesitaban también perfeccionarse en cómo usarlas, por tal razón, durante las últimas dos semanas estuvimos dando **capacitaciones sobre 'Marketing digital'** con muy buena convocatoria, para que puedan emplear todo el material digital que les compartimos y también nos decidimos a brindarles dos módulos de **'Técnicas y herramientas de coaching, orientadas a la venta'**, que fue algo que realmente los sorprendió y en donde pudieron participar entre sí de una manera diferente.*

*Aun no hemos cerrado el ciclo, pero el fin de todas estas charlas y capacitaciones, fue lograr que nuestros PAS entendieran que a través de ellas sumaron nuevas herramientas para su desarrollo profesional y que nada debe detenerlos, desde **invai** seguimos trabajando fuerte y apoyando a nuestros PAS en todo momento.*

¡En invai seguimos creciendo! No importa el contexto, no importan los obstáculos…»

Allianz presenta una iniciativa que conecta jóvenes con artistas y atletas internacionales

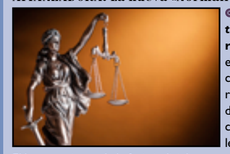
Grupo Allianz, líder global en seguros y servicios financieros, presenta la iniciativa ***#AllianzForLife #FutureSessions*** con el objetivo de seguir acompañando a las nuevas generaciones en el desarrollo de habilidades importantes para su vida. En el marco de la pandemia mundial por el *COVID-19* y como compañía comprometida con las sociedades en las que opera, **Allianz** invita a chicos y jóvenes de entre 15 y 23 años a participar de sesiones virtuales con referentes del arte y del deporte que son patrocinados por el Grupo en diferentes países.

Los encuentros se darán durante julio y agosto y estarán basadas en cuatro valores: ***«confianza»***, junto a atletas paralímpicos; ***«compromiso»***, de la mano del equipo de Fórmula E; ***«creatividad»***, a través del vínculo con referentes del Museo de Arte Moderno (MoMA) de Nueva York; y ***«trabajo en equipo»***, con personalidades del club de fútbol Bayern Münich.

«Lo que buscamos desde la compañía con esta iniciativa es brindarle a los jóvenes el acceso a fuentes inspiradoras que les permitan construir confianza en ellos mismos y que les digan que son parte importante de la sociedad. Es una excelente oportunidad para que los jóvenes de todo el mundo interactúen con modelos a seguir en su camino para construir confianza en sí mismos, aprender sobre el poder de la creatividad, comprender el valor del compromiso y aprender la importancia del trabajo en equipo», explica ***Julieta Fondeville, Gerente de Marketing de Allianz Argentina***.

Para participar, los interesados deben seguir a **Allianz Argentina** en *Facebook (Allianz.Argentina)* e *Instagram (@allianzarg)*. En estas redes sociales la marca planteará cuatro desafíos interactivos; uno por cada charla. Luego, a nivel global se seleccionarán 30 jóvenes para participar de cada sesión virtual inspiradora, las cuales serán de una hora y brindarán la posibilidad de compartir experiencias con atletas o artistas de las organizaciones mencionadas.

AFIANZADORA: La nueva «Normalidad Judicial»



El departamento de ***Garantías Judiciales*** de **Afianzadora Latinoamericana** prepara el terreno para resolver las necesidades de los PAS y tomadores ante la nueva «normalidad digital judicial». Los seguros de caución para Garantías Judiciales ya tienen su formato digital.

El levantamiento de la feria judicial extraordinaria a través de la acordada N° 27/2020 de la Corte Suprema de la Nación pone en funcionamiento pleno la misma Corte, los Tribunales Orales y Cámaras Nacionales y Federales de los que no se hubiera dispuesto anteriormente su habilitación. Asimismo, se decidió mantener el funcionamiento de todos los Tribunales Federales con asiento en el interior del país, respecto de los cuales ya se había levantado la feria. Por último, se resolvió que el 27 de julio de 2020, se levantará también la feria de los Juzgados de Primera Instancia Nacionales y Federales de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Desde el 18 de julio al 3 de agosto de 2020, ambos días incluidos, quedarán suspendidos los plazos procesales y no correrán los plazos de caducidad de instancia. Esto no se aplica a los plazos ordenados por los magistrados ni a las causas en las que ya se hubiera levantado la feria. Los plazos se reanudarán el 4 de agosto de 2020.

A pesar de esa supuesta normalización, apenas levantada la feria se conservará la metodología virtual para minimizar cualquier exposición y se buscará profundizar el modelo de trabajo remoto para el personal judicial, con el inconveniente de la necesaria atención al público que contará con dotación reducida. Como dato alentador, ***los seguros de caución para Garantías Judiciales en formato digital ya han sido aceptados en varios procesos***. Se augura una justicia que seguirá avanzando en forma acelerada en la digitalización de sus expedientes, incorporando cada vez más productos en la misma modalidad. Retoma con fuerza la actividad judicial y tanto los seguros de caución en ***«Sustitución de Medidas Cautelares»*** como ***«Contracautela Judicial»*** serán parte esencial de lo que viene: un escenario de alta litigiosidad debido a la particular coyuntura reinante.

Hoy más que nunca, cobra relevancia la figura del Productor Asesor de Seguros para evitar embargos, inhibiciones generales de bienes o para trabar una medida cautelar a un tercero. ***#MasCulturaAfianzadora***

Vanesa Pascale - Gerente de Legales. / Veronica Ingles - Asesora Legal.
Fuente: Afianzadora - Seguros de Caución - http://www.afianzadora.com.ar/

Gabriel Mysler en la primera Master Class del ciclo para reimpulsar el mundo del seguro

Gabriel Mysler, CEO de Innovation@Reach, será el ponente de la primera *Master Class* del ciclo organizado por el ***Instituto Génesis del Seguro*** y ***Coprapose***. Una iniciativa a la que se ha sumado la consultora tecnológica ***Insurtech@Reach***, y que tiene como objetivo unir esfuerzos para dar respuestas a las incógnitas que los nuevos tiempos plantean a todos los implicados en el mundo del seguro y reimpulsar su desarrollo.

La primera *master class* se llevará a cabo el próximo 6 de agosto, en formato *online*, y se dedicará a analizar las *Insurtech*, las empresas aseguradoras que están innovando utilizando la tecnología para mejorar el modelo de negocio de seguros actual. La *master class* contará con uno de los especialistas en *Insurtech* más reconocido, ***Gabriel Mysler***, un ingeniero en electrónica, especializado en innovación y muy vinculado al mundo del seguro. Las inscripciones para la sesión *«Autopsia a una Insurtech»* ya están abiertas en *https://www.copaprose.org/master_class_2020/*

Soluciones prácticas

El ciclo de *master class* organizado por el ***Instituto Génesis del Seguro*** y ***Coprapose*** pretende aportar soluciones prácticas e implementables a sus negocios por los corredores, agentes y productores de seguros, así como profesionales que trabajan en las aseguradoras. Por eso no sólo contarán con expertos internacionales sobre cada uno de los temas planteados, sino también con profesionales del mundo del seguro que ejercerán de *'challengers'* para interpelar a los ponentes sobre cómo traducir sus análisis en aplicaciones prácticas a los modelos de negocio actuales del seguro. El objetivo es crear una comunidad de profesionales del seguro decididos a reimpulsar el sector con las nuevas herramientas tecnológicas, innovación y estrategia, por eso las *master class* serán básicamente sesiones prácticas de negocio.

Un ciclo de 5 sesiones

El programa de *master class* incluye, además de la sesión dedicada a las nuevas soluciones tecnológicas de Gabriel Mysler, cuatro sesiones más que se llevaran a cabo en los meses de septiembre a noviembre. Las temáticas se han elegido teniendo en cuenta los nuevos retos del mundo asegurador y su adaptación a un entorno en el que los cambios se han acelerado a causa de la pandemia sanitaria del *Covid-19*.

La innovación y los nuevos modelos de negocio, las relaciones con el mercado y un cliente que ha cambiado sus hábitos de compra, el liderazgo, profesionalización del sector y la necesidad de promover nuevos productos que se adapten a las nuevas necesidades serán los temas de las próximas sesiones. Todas las *master class* se desarrollaran en formato *online*, a través de *Zoom*, para favorecer la participación de los asistentes.

La Segunda festejó sus 87 años junto a Manu Ginóbili

El **Grupo Asegurador La Segunda** celebró su ***87 aniversario*** con un encuentro virtual junto a ***Manu Ginóbili***. Durante una charla distendida y profunda, el extraordinario ex jugador de básquet contó grandes anécdotas de su carrera, se refirió a su presente fuera de la cancha y reflexionó sobre el impacto de la pandemia que afecta a todo el planeta, también expresó su satisfacción por el lazo que se formó desde hace más de 10 años al ser ***parte del equipo de La Segunda***.

En tiempos de *Covid-19*, los festejos de la Aseguradora se trasladaron al mundo virtual, de esta manera, los colaboradores de La Segunda, junto con los Organizadores Zonales y Productores Asesores, disfrutaron del relato de Manu mediante una plataforma de *streaming*.

La apertura de la jornada estuvo a cargo de ***Isabel Larrea, Presidente del Grupo Asegurador,*** quien luego de sus palabras de bienvenida dio lugar al ***Director Comercial, Mario Teruya,*** para realizar la presentación de la *Evolución del Negocio*.

Más tarde, ***Alberto Grimaldi, Director Ejecutivo del Grupo Asegurador La Segunda***, estuvo a cargo de abrir la charla virtual con Manu, quien actualmente se encuentra en la ciudad estadounidense de San Antonio. *«Esperemos que pronto esta sea una anécdota, y nada más, que nos ayude a que cuando todo vuelva a la normalidad podamos disfrutar de aquellas pequeñas cosas que antes no valorábamos»*, reflexionó Manu.

El lazo entre este extraordinario ex jugador de básquet y La Segunda lleva unos 10 años y sobre el camino recorrido Manu no sólo manifestó sentirse orgulloso de haber visto el crecimiento de la compañía, sino que también destacó el compartir los mismos valores: ***trabajo en equipo, sacrificio, planificación y entrega.***

Tras una larga charla, ***José M. Novo, Gerente de Marketing y Comunicación del Grupo Asegurador La Segunda***, abrió el juego y compartió con Manu las preguntas que realizó el público de forma *on line*.

A modo de resumen y para agradecer a todos los asistentes virtuales haberse sumado a los festejos por el 87° aniversario del grupo asegurador, Grimaldi destacó que el espíritu de juego, el trabajo en equipo, la resiliencia y la adaptación a los cambios que transmite Manu, contagian en los colaboradores de La Segunda las ganas de emprender permanentemente y seguir creciendo *«con transparencia y honestidad»*.

El 62% de los argentinos tomará alguna decisión financiera por el contexto, y la principal es el ahorro

El dato se desprende de un estudio realizado por *IPSOS* para **MetLife** sobre las medidas financieras que están tomando las personas en respuesta a la situación económica provocada por el coronavirus. En la Argentina la encuesta abarcó 1000 casos.

Se destaca la inversión en seguros de personas por sobre los patrimoniales. El ***79% de los argentinos que poseen seguros de vida planea mantenerlos, así como el 78% que contrata seguros de salud.*** En cuanto a aquellos que tienen seguros de bienes personales, la retención desciende a un 47%. Un estudio global llevado a cabo por *IPSOS* para ***MetLife*** durante abril de este año analizó las principales decisiones financieras que tomarán las personas ante el contexto generado por la pandemia. El estudio reveló que entre los argentinos que tomarán alguna decisión por sus finanzas (62%), ***el ahorro es la principal medida elegida (51%)***, seguida por la ***búsqueda de información para contratar o incrementar la cobertura de seguros de salud y/o de vida (20%), el asesoramiento por parte de bancos o asesores financieros (13%) y la preparación o revisión de testamentos (4%).***

La investigación también se focalizó en el comportamiento de las personas respecto a los seguros que poseen. El 79% de los argentinos que contratan seguros de vida manifestó su voluntad de mantenerlos, el 8% suspenderá las pólizas por un tiempo, otro 8% demorará sus pagos y un 5% las dará de baja. En cuanto a los seguros de salud, el 78% comentó que lo mantendrá, el 10% lo suspenderá, el 7% atrasará sus pagos y el 5% lo cancelará. Si se compara el interés por mantener los seguros de personas como vida y de salud, con los referidos a bienes personales, la diferencia es significativa. En el caso de este tipo de productos, el porcentaje de argentinos encuestados que tiene estos seguros y que buscará mantenerlos baja al 47%, el 27% los suspenderá por un tiempo, el 13% demorará sus pagos y otro 13% los cancelará.

El informe de *IPSOS* demuestra que en los momentos de mayor incertidumbre y/o ante la reducción de los ingresos, muchas personas priorizan construir un primer marco de protección o previsión, o bien, sostener y mantener los ya adquiridos, para asegurar el futuro de sus seres queridos y poder hacer frente a imprevistos.

Esta encuesta fue llevada a cabo en 16 países: *Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Alemania, Francia, Italia, España, Rusia, Japón, China, India, Australia, Brasil, México, Colombia y Argentina*. Los datos obtenidos determinaron que América Latina y Asia-Pacífico son las regiones donde las personas más están tomando decisiones financieras a partir de la crisis en comparación con Europa y América del Norte, ***siendo el ahorro la principal medida para proteger su futuro.***

En este contexto de pandemia RUS visitó y donó alimentos a comedores locales

En el marco de su estrategia de ***Responsabilidad Social RUS (RSRUS)*** y por iniciativa de su Consejo de Administración, capital humano de **Río Uruguay Seguros** visitó 10 comedores y merenderos locales para donarles diferentes alimentos. Esta acción tiene el fin de ***«ayudar a los que ayudan»*** en estos lugares en los que la gente trabaja solidariamente para entregarles un plato de comida a quienes más lo necesitan. Se trata de una primera etapa de visita y recorrido a los ***comedores de Concepción del Uruguay***, ciudad entrerriana en la que **RUS** nació y tiene su ***Unidad de Servicios Estratégicos,*** que busca llegar en agosto a la totalidad de los mismos colaborando con insumos como paquetes de arroz, fideos, polenta, packs de leche larga vida, harina y puré de tomate.

En esta oportunidad fueron beneficiados los comedores ***«Rayito de Luz»*** (abastece a 133 personas y funciona en el Barrio 134 Viviendas); ***«Carita Feliz»*** (abastece a 1.200 personas y funciona en el Barrio Zapata); ***«Los Cachetudos»*** (abastece alrededor de 33 familias y funciona en el barrio del mismo nombre); ***«Mena»*** (abastece a 200 personas y funciona en el barrio del ex circuito Mena); ***«Doña Nélida»*** (abastece alrededor de 150 personas y funciona en el Barrio La Tablada); ***«Pancitas llenas»*** (abastece a 80 personas y también funciona en el Barrio La Tablada); el ***SUM del Barrio San Isidro*** (abastece alrededor de 100 personas); ***«Manitos Sucias»*** (abastece a más de 100 personas y funciona en el Barrio Matadero); ***«Me caigo y me levanto»*** (abastece a 23 personas y funciona en el Centro de Salud Giacomotti); y la ***Agencia Adventista de Desarrollo y Recursos Asistenciales*** (abastece alrededor de 40 personas y funciona en Santa Teresita 2289).

Tomando como referencia una cifra aproximada, son más de 2.000 personas las que reciben esta asistencia que no se detuvo pese al período de aislamiento social preventivo impuesto por el Gobierno Nacional. Los comedores y merenderos siguieron funcionando bajo la premisa de que *«la solidaridad está primero»* brindándoles a niños y adultos el almuerzo, la merienda o la cena, según la dinámica de cada lugar y utilizando como método de reparto *tuppers* de plástico.

Algunos comedores trabajan de lunes a viernes, otros día por medio y elaboran diferentes comidas de acuerdo al stock de mercadería disponible. Quienes trabajan allí son voluntarios, hacen todo a pulmón y, si bien reciben donaciones de alimentos no perecederos, necesitan aceite para cocinar, carne y verduras para elaborar platos más consistentes y también utensilios de cocina. A muchas de estas cosas las consiguen vendiendo tortas fritas, panes caseros, aportando dinero de su bolsillo, recibiendo ayuda de vecinos, entre otros recursos.

Cabe mencionar que en los comedores también se recibe ropa, calzado y mantas para entregar a las personas más carenciadas, sobre todo para palear el invierno. Incluso una de las iniciativas que los voluntarios están llevando a cabo es armar acolchados con retazos de tela para lo cual necesitan materia prima o dinero para comprar tela polar.

Otras donaciones

Otro dato a señalar es que días anteriores a estas donaciones, **Río Uruguay Seguros** realizó esta misma acción en ***Salón de Usos Múltiples del Barrio Los Palos*** (que abastece a 30 familias) y en el mes de mayo, junto la Secretaría de Desarrollo Social de Concepción del Uruguay, se donaron fideos, leche y polenta a los comedores ***«Micaela García "La Negra"»*** (abastece alrededor de 80 personas y está ubicado en el barrio Ex Fapu) y ***«Corazón Valiente»*** (abastece a más de 25 familias del asentamiento ex Basural).

Es la intención de RUS y de su Consejo de Administración llegar en agosto a todos los comedores de la ciudad e invitar a la comunidad a sumarse a esta iniciativa acercando alimentos, indumentaria, mantas o simplemente ayudando a cocinar en estos comedores y merenderos que sin dudas hacen un gran trabajo para ayudar a las familias uruguayenses más vulnerables.

Un pool de aseguradoras desarrolló un Programa de Seguro Multirriesgo para la provincia de Chaco

En respuesta a la solicitud del ***Gobierno de la Provincia de Chaco***, un **pool de aseguradoras** integrado por cuatro compañías ***-Sancor Seguros, La Segunda, San Cristóbal y Nación Seguros-*** desarrolló el *Programa de Seguro Multirriesgo para Girasol*, que constituye una operatoria global inédita en el país.

La cobertura resultante está orientada a pequeños y medianos productores (entre 50 y 300 hectáreas), alcanzando las 100.000 hectáreas. El seguro cubre todo tipo de contingencia climática y en todos los departamentos productivos de la provincia. El gobierno provincial subsidia parte de la prima y financia el anticipo de la operatoria, mientras que el productor paga la prima con producción a cosecha, con lo cual no debe afrontar el costo del seguro al momento de la siembra.

A través de esta operatoria, los pequeños y medianos productores chaqueños de girasol contarán con una herramienta de previsión que permitirá dotar de mayor sustentabilidad a su actividad.

gourmand

EL TROPEZÓN
DESDE 1994
Callao 248, C.A.B.A. / 011 4371 5046
eltropezonrestaurant

profile
profile

Cerdeña en Buenos Aires

LA LOCANDA

ficha técnica
ficha técnica

NOMBRE	***LA LOCANDA RISTORANTE***
DOMICILIO	*José León Pagano 2697 Recoleta, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina*
TELÉFONO	*(54-11) 4806 6343*
ESPECIALIDAD	*Cocina Italiana*
DUEÑO/CHEF	*Daniele Pinna*
HORARIOS (EN CUARENTENA)	*Pedidos de Delivery de: Martes a Sábados de 12 a 22:30 horas*
VARIOS	*Actualmente Delivery.*

Historia

En julio de 2011 abrió sus puertas **La Locanda**, un restaurante cien por ciento italiano ubicado sobre la calle José León Pagano, del barrio de Recoleta, de la Ciudad de Bs. As. ***Daniele Pinna***, nacido en Cerdeña, es el mentor de este restaurante y quien logra transportar a sus clientes a su pueblo natal, a través de los sabores, la decoración y la música.

Daniele cocina desde que tiene tan sólo 14 años. Aprendió las técnicas básicas de la mano de su padre, las que luego perfeccionó en las cocinas de New Castle, Barcelona, Málaga, La Toscana y Cerdeña. En el 2010 llegó a la Argentina con la idea de abrir su propio espacio gastronómico. Como punto inicial, y para interiorizarse en la cultura de nuestro país, trabajó junto a *Donato* siendo encargado de cocina de *Cucina Paradiso*. Luego de haber cumplido su ciclo, armó su restaurante junto a sus padres, quienes vinieron desde Cerdeña para asesorarlo con la puesta en escena de **La Locanda**.

Nombre

«La Locanda» significa una casa italiana que se ha acondicionado como alojamiento para huéspedes, para ofrecer hospedaje a los visitantes de la ciudad. En la mayoría de las ocasiones, ofrece las mismas comodidades que cualquier casa de familia, con algunas limitaciones como el número de habitaciones pero con el encanto de poder recibir un trato más personal y disfrutar de una estancia muy tranquila en familia. Y este es el concepto que ***Daniele Pinna*** intenta transmitir en su restaurante.

Ambientación

Con una capacidad para 40 cubiertos, su confortable salón alberga mesas bien distribuidas con cómodas sillas de cuero, manteles grises y fotos de la maravillosa isla de Cerdeña. Sobre la pared se ubican amplios boxes que permiten disfrutar de una cena distendida en cómodos sillones de cuero.

Sobre el mostrador se observa una caja flotante de hierro colgada del cielorraso, revistiendo también varias paredes de piso a techo con la misma estructura. Esto permite tener a la vista unas 1100 botellas de las mejores etiquetas nacionales e internacionales, además de lograr un efecto cálido y armonioso con el resto del restaurante.

Otro detalle a destacar es la utilización de madera rústica, aserrada, que se colocó en todo el perímetro interior, a modo de zócalo, revistiendo también la fachada y las ventanas, desbordando el diseño hacia la vereda. Las cualidades buscadas son la calidez, lo rústico, lo encantador, lo «no pretencioso», y la identidad propia de una *Locanda* o posada de campo.

Finalmente, la iluminación, el color de las paredes y los objetos originales traídos desde Cerdeña y dispuestos en cada uno de los rincones, no hacen más que generar el clima necesario para el encuentro.

En el mes de noviembre de 2013, **La Locanda** reveló su enigmático escondite, un nuevo salón en el subsuelo especialmente acondicionado para cenas privadas. Inspirado en los años 20 y los inmigrantes italianos que llegaron a Estados Unidos, el salón recrea fielmente la atmósfera de aquella época, donde la controvertida *«Ley Seca»* o *«Prohibición»* impedía la fabricación y venta de bebidas alcohólicas, convirtiendo en moneda corriente los encuentros clandestinos. ***Daniele Pinna***, decidido a recrear estos tiempos, lo ha ambientado con detalles alusivos, fotos de la época e imágenes de noticias musicalizadas con típicas melodías de jazz de aquellos tiempos, invitando al público a vivir una nueva y diferente experiencia gastronómica en un entorno de pura libertad y discreción, donde podrán entablar conversaciones de negocios o simples charlas familiares en un lugar apartado y reservado. Un sobrio telón al final de las escaleras marca el ingreso a este pequeño salón que alberga una gran mesa con capacidad para 12 comensales, custodiado por una cava inmensa que se despliega sobre la pared derecha. Al fondo, una heladera alberga los placeres máximos que cualquiera pudiera desear: quesos, trufas, jamones, y muchos tesoros más por descubrir. ➤➤

LA LOCANDA

Ambientación, aromas, sabores y colores sardos

➸ Para los mediodías y noches templadas, **La Locanda** reviste su hermosa vereda sobre la calle Pagano con mesas y sillas ideales para los que busquen disfrutar de un momento agradable al aire libre. Un toldo rojo cubre la vereda decorado con cortinas que caen a los costados y generan un clima ideal. La perfecta combinación de colores y las plantas que aportan un ambiente fresco y natural, son una invitación por demás tentadora para aquellos mediodías soleados de primavera que, en las actuales circunstancias, deseamos imperiosamente revivir.

Ambiente

La **Locanda Ristorante** cuenta con un público de todas las edades, ya que, por su ambiente cálido, es ideal para compartir en familia y con amigos. También es muy frecuentado por los vecinos de la zona quienes son clientes fijos. Además, es habitual ver público del interior del país y extranjeros que vienen desde Estados Unidos, Japón, Francia, Italia, China, Alemania, Canadá y todas partes del mundo.

Gastronomía

La Locanda cuenta con un menú fijo de ***«Principales»*** y ***«Antipasti»*** de *terra, mare* y carne que revelan el talento y la pasión del chef sardo, en donde resaltan el *Polipo alla Piastra* (pulpo cocido al disco con papines, tomate y rúcula), *Gamberini alla Catalana* (ensalada de langostinos, tomate, pepino, rúcula, apio y cebolla), *Bresaola Wagyu* (peceto de vaca *Wagyu* curado con rúcula y limón), *Polpette al Sugo* (albóndigas de bondiola con salsa de tomate y albahaca), *Melanzane alla Parmigiana* (Berenjenas, salsa de tomate y queso parmigiano reggiano).

Además, entre los ***Platos Principales*** se destacan preparaciones como el *Rigatoni alla matriciana* (salsa clásica de la cultura romana con guanciale, pimienta y tomate), *Fetuccine alla Montanara* (salsa de carne con hongos y chorizo fresco), *Tagliolini alla Botarga* (plato típico de la cultura sarda con ajo, peperoncino, botarga y tomates), *Cuori di Zucca* (raviol relleno de calabaza, salsa de manteca, romero y roquefort), *Lasagna sarda* (lasagna de cordero, espinacas y tomate), *Risotto al Funghi Porcini* (risotto con hongos funghi porcini italianos), y otras delicias más para descubrir.

El Dolci, igual de irresistible, ofrece postres cien por ciento italianos como la *Panna-cota*, el *Tiramisú della mamma* con cacao *amaro della fabri, Zabaglione* (sambayón y polvo de amarettis), *Afogato al café con helado de café expresso, Gelato italiano casero* (elaborados con las mejores materias primas, ingredientes frescos y de la más alta calidad, respetando la verdadera receta italiana en sabores como Chocolate amargo, Tiramisú; Higos, Amarena, Turrón), y otras tentadoras dulzuras más.

Vinos

Para acompañar estos platos, **La Locanda** propone una interesante y completa carta de vinos, entre la que se encuentran muchas etiquetas importadas de España, Francia e Italia, etiquetas argentinas de alta gama, y gran variedad de cepas.

Para comenzar o culminar la cena ofrecen una selección de licores (Mirto Bianco/Rosso, Sambuca, Crema de Amaro Averna), amargos *(Amaro Cynar/Averna/Montenegro; Fernet Branca, Branca menta)*, grappa *(Riserva/Bianca Carpene Malvolti, Grappa Averna, Grapa del I del Contadino)* y una gran selección de aperitivos y *whiskies, cognacs* y *brandys*.

GALENO SEGUROS
TU TRANQUILIDAD CRECE.
www.galenoseguros.com.ar

Año 28 - Nº 671 Buenos Aires, 2º Quincena Julio 2020 - Precio del Ejemplar $55.-

infor28e
operadores de mercado

GALENO SEGUROS
TU TRANQUILIDAD CRECE.
www.galenoseguros.com.ar

CARA a CARA

Yanina Belén Posteraro

Soltera - 26 Años - Signo Virgo (06/09/1993)
Actuaria Estudio García Vilariño & Asociados

UN HOBBY
Cocinar
LA JUSTICIA
No siempre es justa
SU MAYOR VIRTUD
La paciencia
LA SEGURIDAD
Una utopía
ACTOR Y ACTRIZ
No tengo preferencia por ninguno
AVIÓN O BARCO
Avión
VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL
En el trabajo, formal
UN SER QUERIDO
Mi abuelo, Vito Posteraro
UNA ASIGNATURA PENDIENTE
¡Conocer Disney!
LA MENTIRA MÁS GRANDE
No puedo
NO PUEDO DEJAR DE TENER...
Perfume
UN RIESGO NO CUBIERTO
La Vida misma
LA MUERTE
Es el fin de nuestra historia de vida
SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR
«El viejo Cañón», Lanús Oeste
ESTAR ENAMORADO ES...
Dar sin pedir nada a cambio
LA CULPA ES DE...
Quien no lo intenta

UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE RECUERDE HASTA HOY
Mi abuela amasando ñoquis
ME ARREPIENTO DE
Nada. Todo pasa por algo en la vida
UN SECRETO
Si lo compartiera dejaría de ser secreto
EL FIN DEL MUNDO
Ojalá nunca llegue
LA INFLACIÓN
El fantasma de los argentinos
¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?
En el de algún desconocido... Indispensable confiar en quien lleve adelante el proyecto
EL MATRIMONIO
Es para toda la vida
TENGO UN COMPROMISO CON...
Mi vida
LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES
Prejuicio. Habría que ver qué se entiende por «mejores», ¿no?
UN PERSONAJE HISTÓRICO
René Favaloro
EN COMIDAS PREFIERO...
Asado
¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?
La mala postura corporal
SU BEBIDA PREFERIDA
Sprite con lima o limón
LE TENGO MIEDO A...
Cualquier bicho

EL DÓLAR
Una de las monedas más importantes del mundo, pero no la única
DIOS
En la casa de quien lo quiera recibir
UN FIN DE SEMANA EN...
Villa Gesell
PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE
«El Gran premio de la Cocina», Canal 13
EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR
Cualquier lugar de playa con agua cálida
LA TRAICIÓN
La peor miseria del ser humano
EL AUTO DESEADO
Toyota SW4
LA CORRUPCIÓN
Un flagelo eterno en la Argentina
ESCRITOR FAVORITO...
Arthur Conan Doyle
EL PASADO
Aprendizaje
PSICOANÁLISIS
Nunca hice
MI MÚSICO PREFERIDO ES...
Fito Páez

¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?
No recuerdo
EL HOMBRE IDEAL
El que te haga reír todos los días
UN PROYECTO A FUTURO
Mi familia
EL CLUB DE SUS AMORES
CCVA (Country Club de Valentín Alsina)
EN TEATRO
Cirque du Soleil
MEJOR Y PEOR PELÍCULA
Sólo vi Frozzen 2 en lo que va del 2020!
EL PERFUME
Good Girl, Carolina Herrera
UNA CANCIÓN...
Shallow, Lady Gaga
¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UN HOMBRE?
Su sonrisa
UN MAESTRO
Mi papá
EN DEPORTES PREFIERO...
Hockey
¿QUÉ ES LO QUE MÁS APRECIA DE SUS AMIGOS?
La sinceridad

¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?
Nunca digas nunca
SI VOLVIERA A NACER, SERÍA
Yo
RED SOCIAL PREFERIDA
Instagram
LA INFIDELIDAD
Falta de compromiso con uno mismo
EL GRAN AUSENTE
La justicia
MI PEOR DEFECTO ES
Pensar en el qué dirán
UNA CONFESIÓN
A pesar de que voy cada 15 días, no me gusta ir a la manicura
MI MODELO PREFERIDA ES...
Mi mamá
NO PUEDO
Ser constante en el Gym
MARKETING
Es el arte de saber vender
¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?
Una invitación a cenar
¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?
Streaching Global Activo
DE NO VIVIR EN ARGENTINA... ¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?
Italia

Aseguradora: BBVA Consolidar Seguros S.A. CUIT 30-50006423-0 Av. Leandro N. Alem 728/732 (C1001AAP) - C.A.B.A.
Nº de inscripción en SSN 0396
Atención al asegurado 0800-666-8400
Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn
SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN