



informe

operadores de mercado



Entrevista a Gonzalo Córdova Gerente General de Escudo Seguros

«Compromiso y liderazgo definen nuestra gestión»

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.

Escríbinos a: info@afianzadora.com.ar



Escaneá para conocer más.



AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

Atención personalizada y soluciones a medida para sus PAS, el valor agregado de Escudo

Desde que Grupo Campici asumió la gestión de Escudo, armaron y adecuaron su portfolio de productos, visitaron todas las provincias y a sus aliados estratégicos, los PAS, logrando abrir 25 oficinas y reposicionando la marca. Hoy continúa en el camino de expandirse comercialmente y de, no solo posicionar a Escudo como la mejor opción en el mercado, sino de ser cada día más fuerte como Grupo. El objetivo de la Compañía es continuar en franca expansión y basado en la proyección de crecimiento sostenido para 2021, se le solicitó al directorio un aporte de capital de entre \$200.000.000 y \$250.000.000 que acompañe dicho crecimiento.



Córdova. «Somos conscientes que nuestra fortaleza comercial está en los PAS. Desarrollamos en ese aspecto un trabajo personalizado, con sello propio. La base de este trabajo está en el trato cara a cara con los organizadores y productores, en el tiempo dedicado y en las soluciones a medida y personalizadas, generando lazos de confianza y un ambiente propicio para proponer nuevos negocios».

Gonzalo Córdova, Gerente General de Escudo Seguros, reflexiona sobre la actualidad y la proyección de la Compañía.
- ¿Cuál es tu experiencia en el Sector Seguros y cuál es tu trayectoria en Escudo Seguros?

- Soy contador público y mi primera experiencia laboral fue en la actividad aseguradora. Trabajo en este rubro desde los 18 años, aún antes de iniciar mis estudios ya estaba haciendo análisis de cuentas y conciliaciones bancarias en el Grupo Juncal. Fue un excelente inicio que, sin duda, marcó mi carrera profesional.

Ante la convocatoria de **Gonzalo Campici**, me incorporé a **Escudo Seguros**, en mayo de 2017, al mando de la gerencia de administración y finanzas y, en marzo de 2018, asumí la gerencia general de la Compañía. Han sido tres años de muchísimo trabajo, de constantes desafíos, de extensas jornadas laborales y de innumerables viajes comerciales que, gracias al compromiso, esfuerzo y dedicación con la que llevamos adelante la gestión, logramos no sólo buenos resultados, sino que hemos cumplido objetivos muy importantes para cualquier organización.

- ¿Podés comentar algunos de esos logros y cuál fue el secreto para alcanzarlos?

- Para lograr ser competitivos, de ninguna manera podíamos sostener el antiguo sistema informático. En tiempo ➔

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO

CALIFICACIÓN
AA -

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

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

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

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



ESCUDO SEGUROS

una buena
decisión.

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



ESCUDO SEGUROS

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

WWW.ESCUDOSEGUROS.COM.AR



Tu comunidad de seguros
WWW.UNIVERSOESCUDO.COM.AR

N° de inscripción en SSN
0746

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



PROTAGONISTAS

GRACIAS A LA INVERSIÓN EN TECNOLOGÍA Y AL TRABAJO DE SUS EQUIPOS, ESCUDO LOGRÓ OPERAR SIN INCONVENIENTES EN FORMA REMOTA



Otro de los trabajos que mayor satisfacción y resultado nos generó es el que realizamos a nivel comercial. Cuando asumimos la gestión vimos que debíamos generar un cambio rotundo en la operativa comercial. Junto a **Gonzalo Campici** emprendimos un trabajo minucioso, semana a semana, y a lo largo de todo el país. Armamos y adecuamos nuestro portafolio de producto para contar con una oferta que esté a la medida de las necesidades, no solo del segmento que ocupamos, sino de las necesidades zonales no resueltas por el mercado en su conjunto. Visitamos a todas las provincias y a cada uno de nuestros aliados estratégicos, los PAS. Logramos abrir 25 oficinas y reposicionar la marca. Todo ello lo pudimos llevar adelante, como comenté en el punto anterior, gracias a tener organizadas las áreas ya que ese trabajo requirió que pasáramos mucho tiempo afuera de la oficina. Este desafío nunca concluye, no se alcanza por completo,

➔ récord y con muchísimo sacrificio logramos con éxito la implementación del nuevo software de gestión y la modernización de la web de productores. Hoy, gracias a tamaño inversión y al trabajo de todos nuestros equipos, logramos operar sin inconvenientes en forma remota, en todo el país, en la situación de aislamiento que fortuitamente se da desde marzo.

Un logro que me gusta destacar es el que alcanzamos en la formación de equipos y liderazgo. Reorganizamos los grupos de trabajo, buscamos al mejor para cada tarea, propiciando el trabajo en equipo. Además, unificamos físicamente sectores que estaban en oficinas separadas para aunarlos en un mismo edificio. Así, logramos no solo cercanía sino una identidad común.

se alimenta siempre de las ganas de crecer. Seguimos en el camino de expandirnos comercialmente y de posicionar, no solo a Escudo como la mejor opción en el mercado, sino de ser cada día más fuertes como Grupo.

- ¿Cómo se vio afectada la operativa de la compañía a partir de la cuarentena obligatoria?

- Podría decirte que fue un elemento catalizador de algunos cambios en los que ya veníamos trabajando.

A nivel humano, sin duda se trata de una situación movilizadora y, en muchos casos, muy angustiante. En el plano empresarial creo que dejó al descubierto verdades sobre

nuestra forma de trabajar, sobre el esfuerzo, compromiso y estrategia que le ponemos al negocio todos los días.

Para dar una idea, tomamos la determinación de irnos a casa antes que nadie. El 17 de marzo, es decir, unos días antes que lo indiquen las autoridades y declaren la cuarentena obligatoria. Lo hicimos porque entendimos que era la forma de cuidarnos y respetar a nuestra gente.

Está claro que tuvimos que afrontar diversas situaciones que nos llevaron a adaptar nuestro servicio a la distancia y a implementar rápidamente la modalidad de teletrabajo. De alguna manera estábamos preparados, con el sistema funcionando a pleno.

En una primera etapa buscamos movernos con velocidad, organizar lo productivo, lo financiero y generar una contención a la cadena comercial. Extendimos los convenios con las empresas de cobranza extra bancaria, que operan en locales abiertos durante las restricciones de circulación, como supermercados, farmacias y otros, además de incorporar nuevos medios electrónicos. Flexibilizamos la fecha de vencimiento de las pólizas a fin de continuar dando cobertura a los asegurados. Además, brindamos descuentos, bonificaciones y otras acciones acordes a la situación con el propósito de acompañar a nuestra red de PAS.

Nos vimos obligados a tomar algunas decisiones estratégicas ya que, producto de la situación, se retrasó la cobranza. Afortunadamente, las relaciones que construimos desde hace 2 años mostraron su fibra y hoy podemos decir que afrontamos la crisis en equipo y en forma exitosa.

- ¿Qué desafíos se abren para un futuro a mediano plazo?

- Desde un marco general, creemos que cambiarán los hábitos de consumo en la mayor parte de los negocios, habrá una nueva normalidad que nos obligará a enfocarnos y analizar los negocios desde otra perspectiva. Los clientes demandarán servicios más a medida y, probablemente, se produzca una resegmentación de la oferta basada en una nueva demanda de los clientes y del mercado.

En la actividad vemos que la matriz del seguro va a registrar un reordenamiento y, en ese proceso, planificamos afianzar nuestro liderazgo en el segmento. Vemos una oportunidad ante la superación de la crisis de la pandemia dado que el mercado verá una recuperación, tendrá mayor actividad y los actores buscarán tomar posiciones, pero nosotros, fieles a nuestro estilo, no esperamos a ese momento, sino que trabajamos diariamente con las necesidades de hoy pensando en mañana.

Somos conscientes que nuestra fortaleza comercial está en los PAS. Desarrollamos en ese aspecto un trabajo personalizado, con sello propio. La base de este trabajo está en el trato cara a cara con los organizadores y productores, en el tiempo dedicado y en las soluciones a medida y personalizadas, generando lazos de confianza y un ambiente propicio para proponer nuevos negocios. Algo que para el lector y los PAS seguramente es repetitivo, pero que nosotros verdaderamente hacemos y es nuestro valor agregado más destacado.

Puertas adentro pensamos que el trabajo remoto es una modalidad que llegó para quedarse. Una parte de la calidad de vida de las personas se mide por la cercanía al lugar de trabajo. Si bien no podemos modificar eso, sí podemos acortar el tiempo fuera de casa implementando el *home office*. Esto nos permite eliminar tiempo de viaje, comidas fuera del hogar, etc. Siempre tuvimos el foco en nuestra gente, en poder mejorar las condiciones de las personas que trabajan con nosotros y así lo seguiremos haciendo, porque pudimos confirmar lo que ya sabíamos, que nuestros equipos responden de la mejor manera y que tienen un sentido de pertenencia muy arraigado.

- ¿Qué objetivos se han propuesto para lo que resta de 2020 y el año que viene?

- Tenemos objetivos específicos por áreas. Cada sector está analizando la optimización, no quedarse adormecidos con la pandemia y generar propios desafíos. En dicha línea y, a modo de ejemplo, hemos digitalizado los expedientes de legales y finalizamos la carga en un nuevo software de gestión del área.

El objetivo preponderante es lograr rentabilidad positiva en todas y cada una de las carteras de negocio. Es un trabajo

en conjunto entre los PAS, la gerencia comercial y el apoyo de las gerencias técnica y de siniestros. Vamos en busca de la rentabilidad técnica en todo aspecto. No solo acercando negocios sanos sino trabajando la detección temprana del fraude y haciendo un fuerte análisis de siniestralidad desde la toma de la denuncia.

En administración y finanzas, tenemos el objetivo casi cumplido de mutar la forma de cancelar los compromisos asumidos con los asegurados y los productores, pasando del pago con valores a hacerlo vía transferencia.

Asimismo, la pandemia nos permitió poner al día infinidad de análisis que teníamos pendientes y que redundaron en mejoras en procesos y circuitos en pos de apoyar la gestión del cliente interno.

En materia de recursos humanos y comunicación interna, trabajamos en modo *cross* por la optimización y actualización de las mejores prácticas. El conjunto de las políticas del área gira en torno al orden, la equidad, la búsqueda y retención de talentos y el desarrollo personal. Contamos con un equipo *ad hoc* de coaches que trabajan en afinar permanentemente la integración y la resolución de conflictos, proponiendo la comunicación efectiva, espacios de intercambio y puesta en común con el apoyo de profesionales expertos en pos de maximizar el potencial de las personas.

Desde el área de sistemas y operaciones, trabajamos intensamente para continuar mejorando y simplificando la operación diaria de cara a los productores. Nuestro objetivo es, hacia fin de año o primeros meses del 2021, poder brindar productos que actualmente el mercado no ofrece en forma *online* y potenciar la oferta de utilización de canales de cobro, utilizando APP y links de entes tercerizados específicos. Todo ello centralizado en nuestra Web de productores.

Desde el área técnica, estamos en pleno análisis y correcciones de nuestras tarifas para estar alineados con el objetivo de rentabilidad y para estar cada vez más competitivos en el segmento que ocupamos.

A nivel compañía, nuestro objetivo es continuar en franca expansión como lo venimos haciendo desde 2018. Como gerente general, basado en la proyección de crecimiento sostenido para 2021, solicité al directorio un aporte de capital de entre \$200.000.000 y \$250.000.000 que acompañe dicho crecimiento. ➔



RUS presenta su botón de pago!



Descargá
RUS
móvil

DISPONIBLE EN
Google Play

Consíguelo en el
App Store

o ingresá en
rus.com.ar

RUS
DIGITAL

Nº de inscripción en SSN
0360

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

PROTAGONISTAS

-> - ¿En qué líneas de negocio se consideran especialistas? ¿Proyectan lanzar nuevos productos y/o expandirse en nuevos ramos?

- Básicamente, comercializamos todos los ramos patrimoniales con especialidad en seguros de automóviles, moto vehículos y seguros de caución.

En concordancia con los aspectos de rentabilidad que mencioné antes, en los últimos meses lanzamos la línea de hogar y estamos en pleno proceso de reinscripción en el seguro de transporte público de pasajeros en todas sus modalidades.

No podemos perder de vista que como Grupo podemos atender todos los ramos de la actividad.

- ¿De qué manera se organiza la red comercial de Escudo Seguros?

- La red comercial se estructura sobre los productores asesores de seguros. Los PAS son nuestros primeros socios. Planificamos nuestro crecimiento trabajando con ellos. No entendemos el negocio si no es con ellos como aliados. Cuando realizamos las aperturas de sucursales lo hicimos para simplificar la operación. Las oficinas propias nos permiten tener mayor control sobre nuestro servicio, estar más cerca de ellos y del cliente final, y también tener un

feedback fidedigno, dar respuestas efectivas, rápidas y, principalmente, contar con autonomía e independencia en cada lugar. De esta forma logramos atender necesidades puntuales de cada zona y desarrollar productos a la medida de ellas.

Los productores conocen el fortalecimiento de Escudo y saben que juntos generamos buenos negocios. Hemos ido

trabajando minuciosamente sobre las carteras y depurándonos a medida que dimos pasos cada vez más firmes.

- ¿Qué expectativas profesionales tienes como gerente general de Escudo?

- Mi crecimiento profesional está ligado al crecimiento de la

empresa. A mi entender, no existe logro personal que no esté asociado a logros obtenidos para la organización y los equipos que la componen. Trabajo en un Grupo en franco crecimiento y eso me moviliza personal y laboralmente. Creo que nuestra fortaleza está en la gente. Tanto en los que formamos parte de la gran familia del Grupo como en las relaciones que hemos sabido desarrollar. 🍷



LIDERES EN SEGUROS DE CAUCIÓN

NUESTRO ESTILO



ADAPTABILIDAD

CREATIVIDAD

TRABAJO EN EQUIPO

COMPROMISO



Fianzas y Crédito
S.A. Compañía de Seguros

Desde 1898 un Progreso Seguro...

EL PROGRESO SEGUROS S.A.

La Territorial Vida Y Salud
Compañía de Seguros S.A.

Casa Central: 25 de Mayo 432 Piso 11 - C1002ABJ - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Tel: 011 4315-6600
 Casa Matriz: Avda. Casey 99 - BB170AAA - Pigüé - Prov. de Buenos Aires - Tel: 02923 - 472223
 info@elprogresoseguros.com.ar www.elprogresoseguros.com.ar

Nº de inscripción de SSN: 01 Progreso 0116 La Territorial 0000
 Atención al asegurado: 8000-666-6400
 Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn
 SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

informe
 poder decidir en el mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 28 / Nº 674 - Septiembre 2020

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

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

DISEÑO & DIAGRAMACIÓN
 Analia 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.

Situación del Reaseguro

En el siguiente informe entrevistamos a tres grandes especialistas del mercado de reaseguro -Cristian Sciacaluga, Gerente de Contratos y Sinistros de Reunión Re; Alberto Montepagano, Director Comercial de ACR Argentina; Stefano Marzotta, Director Actuarial; Germán T. Rodríguez, Director de Marketing y Operaciones; y Sabrina Maestra, Manager de Energía y Riesgos Especiales, los tres de Americal Reinsurance Solutions- para saber cómo está afectando la pandemia del Covid-19 al sector y cómo se preparan para afrontar lo que vendrá en la etapa pospandemia.

Escribe Anibal Cejas

Según datos de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), al 31 de diciembre de 2019 (último dato oficial disponible al cierre de esta edición), el Patrimonio Neto conjunto de las reaseguradoras locales ascendió a \$ 11.967.267.000, a valores corrientes de aquel momento. Tomando como base la cotización tipo vendedor del Banco de la Nación Argentina del último día del año pasado, el PN del sector totalizó casi USD 190 millones.

El régimen de Capitales Mínimos vigente emana de la Resolución SSN N° 40.422. En ella se estableció un esquema de adecuación gradual que inició en marzo de 2017 y concluyó el 31 de diciembre de 2019. Así las cosas, hoy las reaseguradoras deben poseer un capital mínimo de \$ 350 millones. Hoy está vigente para las reaseguradoras locales una 'cuota



de mercado' de 25%. Esto significa que las aseguradoras pueden realizar operaciones de reaseguro pasivo automáticos o facultativos con Reaseguradoras Admitidas (no radicadas en el país) de hasta el 75% de las primas cedidas por contrato. A la fecha, el registro de la SSN contiene 111 Reaseguradoras Admitidas autorizadas a operar en la Argentina.

El reaseguro pasivo representa, aproximadamente, un 10% del volumen total de las primas cedidas. Así, por ejemplo, mientras que en el ejercicio 2018/2019 el mercado asegurador

generó primas por más de \$ 448 mil millones, los reaseguros pasivos representaron algo más de \$ 44 mil millones. En los últimos 10 años la retención de las aseguradoras se ha incrementado levemente, como lo indica el cuadro de la página 10.

Los ramos que exhiben mayor porcentaje de cesión de primas al reaseguro son (de mayor a menor, los cinco primeros):

- Aeronavegación.
- Incendio.
- Granizo.
- Crédito.
- Transporte Cascos.

Por tipo de contrato, los Automáticos representaron el 56,5% de las primas en el ejercicio 2018/2019, mientras que los Facultativos significaron el 43,5% restante.

El panel de reaseguradoras locales está integrado por 17 entidades, 12 Nacionales y 5 Extranjeras. Pero más del 65% de la producción está concentrada en 5 reaseguradoras locales. Cuatro de ellas son cautivas, es decir que sirven solo a la protección de los riesgos del grupo económico del que forman parte.

Situación actual

Para analizar la situación del mercado consultamos a reaseguradores y corredores acerca de cómo resultó el ciclo de renovaciones de contratos de reaseguro en la Argentina y Alberto Montepagano, Director Comercial de Aseguradores Argentinos Compañía de Reaseguros (ACR Argentina), nos dijo lo siguiente: «Para ACR resultó una buena renovación, más allá que las negociaciones fueron arduas en cuanto a los cumplimientos estimados para el período vencido, ya que por la devaluación se vieron bastante afectados. Se pidieron bastantes prórrogas o mantenidos cubiertos, pero la retención fue muy alta y se ganaron nuevos clientes».

Luego, Cristian Sciacaluga, Gerente de Contratos y Sinistros de Reunión Re, explicó que respecto a renovaciones anteriores hubo un ajuste en comisiones y tasas en los contratos deficitarios. «Notamos que en los contratos en pesos, los ajustes de prioridades y límites no fueron de la magnitud del incremento de la inflación. Respecto a la situación particular ➡»

#1 VOS



www.segurometal.com

Nueva App

En 60 años cambiaron muchas cosas.

Pero el valor de la palabra sigue siendo el mismo de siempre.

60

AÑOS

Nº de inscripción en SSN
0286

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

2

GRUPO ASEGURADOR

La segunda

LO PRIMERO SOS VOS

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



Evolución y Variación del Índice de Cesión

RAMOS	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
TOTALES	12,55	13,58	12,94	11,17	9,38	9,78	8,96	8,35	7,99	8,05	9,98
Variación en puntos porcentuales	-	1,0	-0,6	-1,8	-1,8	0,4	-0,8	-0,6	0,4	0,1	1,9
Seguros de Daños Patrimoniales	14,02	15,01	14,26	12,13	10,64	11,29	10,15	9,57	8,94	8,99	11,11
Seguros de Personas	7,39	7,72	7,49	7,42	4,33	3,59	3,70	3,98	3,53	3,46	4,11

➔ de Reunión Re, hubo un incremento de participación en contratos renovados y nuevos contratos, sobre todo en contratos de reaseguros de personas (Vida y AP)», indicó.

Más adelante, **Stefano Marzotta, Director Actuarial de Americal Reinsurance Solutions**, detalló que este ciclo de renovaciones se ha caracterizado por ser, de alguna manera

'conservador'. «Los esfuerzos han sido enfocados en adecuar las estimaciones de alimento de prima en función de la nueva realidad, atravesada no sólo por la pandemia y la cuarentena, sino también por la crisis económica que vive nuestro país», detalló.

Y agregó: «Por otra parte, se ha invertido mucho tiempo en interpretar la correcta aplicación de las cláusulas de exclusión



▲ Alberto Montepagano, Director Comercial de ACR Argentina

de Covid-19 y pandemias en general, ya que en muchos casos la aplicación literal resulta poco adecuada y podría dejar sin cobertura riesgos que se hubieran amparado de acuerdo a la filosofía del contrato y que no han sufrido agravaciones especiales. Aún con todo esto en cuenta, tanto los reaseguradores como las compañías (con la colaboración y compromiso de los brokers de reaseguro), han logrado hacer prevalecer el largo plazo y sostener las relaciones contractuales en el tiempo».

Las consecuencias de la pandemia en el reaseguro internacional

A continuación solicitamos a los ejecutivos que nos cuenten de qué manera afectó la pandemia del Covid-19 al reaseguro internacional. En relación a este tema, **Germán T. Rodríguez, Director de Marketing y Operaciones de Americal Reinsurance Solutions**, señaló: «La pandemia encuentra al mercado de reaseguro internacional en plena curva de endurecimiento, al punto que en muchos casos se ha producido falta de capacidad o restricciones de cobertura para lograr colocar los programas más complejos. Así las cosas, el impacto subjetivo ha sido muy importante, aun cuando el verdadero y objetivo alcance económico, todavía está por medirse y dilucidarse adecuadamente».

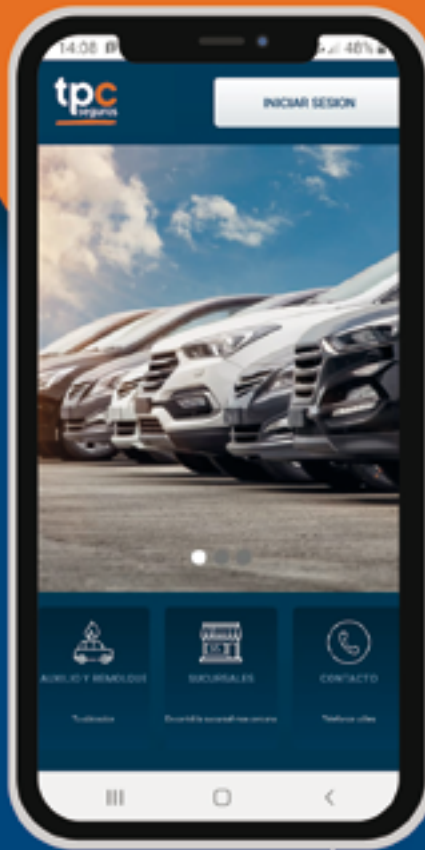
Sobre esta cuestión, desde **ACR Argentina, Montepagano** dijo: «Todavía no se ha terminado de evaluar el impacto de la pandemia, pero muchas de las reclamaciones a nivel internacional se ven interferidas por la política gubernamental y también por fallos judiciales. En términos generales, se acuerda que tendrá un efecto asequible sobre el mercado, pero hay rubros en los cuales ya se han tomado provisiones para evitar su repetición (vg: interrupción del negocio), sumándose como condición cláusulas específicas de enfermedades contagiosas». ➔



▲ Cristian Sciacaluga, Gerente de Contratos y Siniestros de Reunión Re

tpcseguros

¡Conocé TPC App!



Ahora tenemos servicios más eficientes y rápidos para nuestros clientes.

Cotizar • Emitir • Consultar pólizas • Cartera • Sucursales
Teléfonos útiles • Denuncia de siniestros.

¡Y más!



Av. Corrientes 316 - 6º C1043AAQ, Buenos Aires, Argentina | Tel. (+5411) 4876 5300
www.tpcseguros.com - info@tpcseguros.com - 0800 222 2872

Buscamos en
TPC Seguros

Nº de inscripción en SSN 0741 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSNI SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



Proteger te es estar cuando nos necesitás.

Provincia Seguros te brinda la tranquilidad de tener todo asegurado, para que solo pienses en concretar tus proyectos y disfrutar tu vida. Consultá a tu productor asesor de seguros o en provinciaseguros.com.ar.

Provincia Seguros

Grupo Provincia

0810.222.2444
/pseguros @pseguros



▲ Stefano Marzotta, Director Actuarial de Americal Reinsurance Solutions
Germán Rodríguez, Director de Marketing y Operaciones de Americal Re

➡ Para cerrar la rueda, desde **Reunión Re, Sciacaluga** explicó que se introdujeron cláusulas de exclusión por pandemia, no solamente en los contratos de reaseguro de personas sino también en los contratos de ramos patrimoniales.

Pagos y cobranzas

En este contexto de pandemia, indagamos entre los ejecutivos si han surgido dificultades o demoras para la transferencia de pagos a retrocesionarios o reaseguradores del exterior desde la Argentina en sus empresas y si los siniestros se están pagando con normalidad.

Según **Montepagano**, «desde ACR hemos previsto armar los expedientes prolijamente para evitar cualquier tipo de demora en los requerimientos de información ante las transferencias hacia o cobranzas desde el exterior.

Los organismos de control han ido perfeccionando en sucesivas normas los elementos a exhibir, pero hemos tenido éxito en conseguir mantener un estándar de servicio eficiente. No registramos atrasos y la operatividad fluye normalmente».

Por su parte, **Sabrina Maestra, Manager de Energía y Riesgos Especiales de Americal Reinsurance Solutions**, señaló: «Curiosamente, las dificultades y/o demoras en las transferencias de pagos al exterior están relacionadas con las trabas burocráticas establecidas por el circuito financiero. Si bien el mercado y la SSN han trabajado en soluciones conjuntas e implementaciones muy prolijas, muchas veces los bancos traban los trámites exigiendo documentación que excede a la establecida por la normativa vigente. Los siniestros se están recuperando de los reaseguradores con normalidad, demostrando una vez más que el reaseguro se trata, en otras palabras, de un préstamo de capital». ➡



▲ Sabrina Maestra, Manager de Energía y Riesgos Especiales de Americal Re

Más Herramientas. Mejor Servicio

Cambiamos el modo, pero no el Compromiso con nuestros **PRODUCTORES**



FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar



Conocé el seguro de robo de moto más completo para tus clientes.



Contamos con estas coberturas diferenciales:

- Pérdida parcial y total por incendio sin franquicia.
- Robo o hurto parcial al amparo del total sin franquicia.
- Daños por granizo.

Además tenés la mejor asistencia para la moto:

- Mecánica ligera (6 eventos al año).
- Remolque hasta 300 km.
- Abastecimiento de Combustible.
- Estancia por inmovilización / robo de la moto en hotel****.

Para más información sobre el Seguro de Robo para Moto, comunicate al 0810 222 6566.

Somos una compañía innovadora que trabaja para crear nuevos productos que impacten en el mercado asegurador.

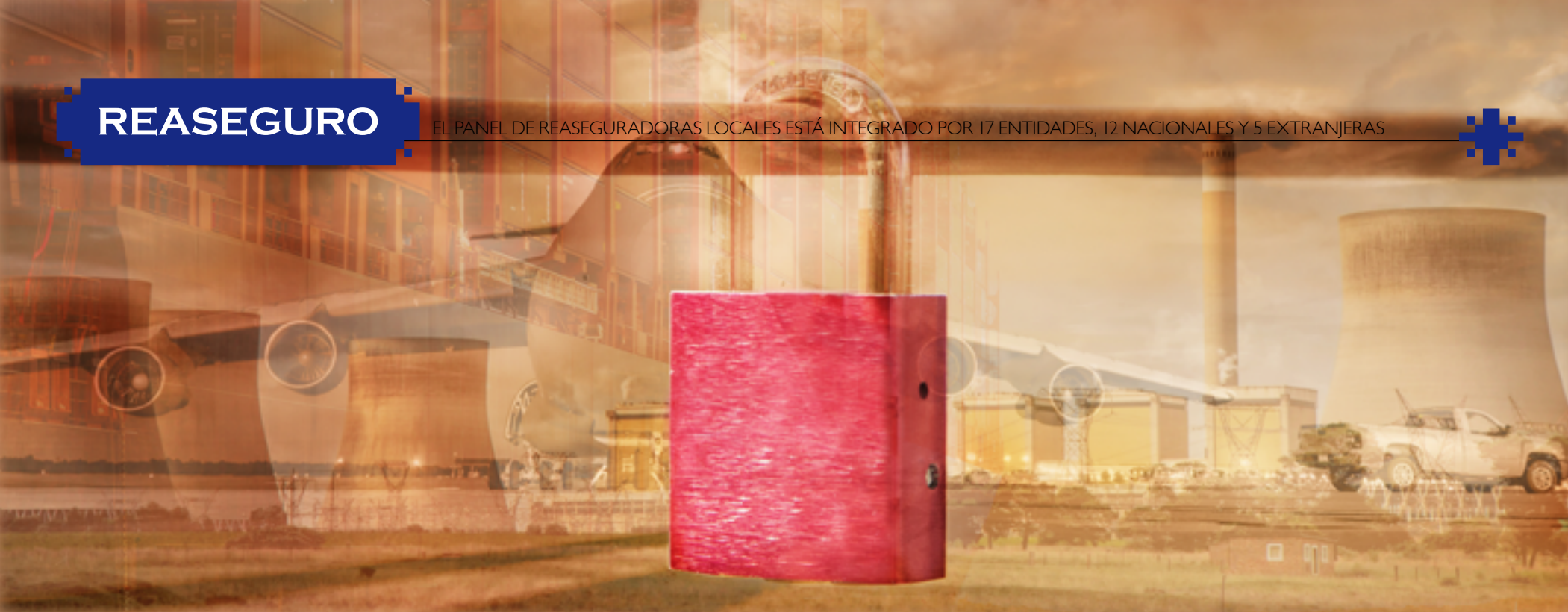
Sumate a nuestra Red de Productores.



📍 Alicia Moreau de Justo 170 C1107AAD - CABA - Argentina | ✉ comercialpas@colonseguros.com.ar | 🌐 www.colonseguros.com.ar

Cobertura de Seguros brindada por Colón Compañía de Seguros S.A. Los servicios de asistencia son prestados por Colón Servicios y Asistencias S.A. El presente anuncio no constituye ni podrá considerarse una formal oferta de seguro sino una simple invitación a solicitar la cobertura referida en el presente folleto o publicidad. Reservándose Colón Compañía de Seguros S.A. la facultad de aceptar o rechazar la solicitud de seguro en base a su sólo criterio.

#yomequedoencasa



Ayudámonos mutuamente a tener éxito.

En Grupo San Cristóbal nos impulsa el compromiso de seguir creando un mejor mañana.

Porque no se trata solo de brindarte respaldo. Se trata de seguir caminando juntos, mejorando día a día.



GRUPO
SAN
CRISTÓBAL

Nos une el compromiso.
www.gruposancristobal.com.ar

En la misma línea, **Sciaccaluga** mencionó estas mismas dificultades ante la burocracia bancaria: «El trámite para girar divisas al exterior con el control de los bancos imposibilita cumplir con las obligaciones a la fecha de vencimiento, ya que la presentación al banco debe realizarse cuando la obligación venció. Por otro lado, no hay una norma uniforme en cuanto a la presentación de la documentación, ya que cada banco requiere distinta documentación. Esto trae como consecuencia demoras en los pagos, pero los mismos se están realizando. Respecto a los siniestros, los mismos se abonan con normalidad».

El mercado de reaseguro pospandemia

Para finalizar nuestro Informe pedimos a los ejecutivos una perspectiva sobre el mercado tras la pandemia. ¿Cómo se preparan? ¿Cuáles son sus perspectivas para este nuevo contexto?

Montepagano, adelantó que el mercado pospandemia para el reaseguro va a encontrar, más que nada, dificultades financieras. Además, el ejecutivo aseguró: «Hay clientes que solicitan una cuotificación (en pesos) demasiado larga para lo que es habitual en el mercado internacional (en dólares). Cada caso se evalúa particularmente y buscamos encontrar la mejor manera de mitigar esa combinación de inflación/devaluación mediante incrementos de nuestra participación como reaseguradores locales u otras herramientas que lleven a un equilibrio».

En términos de producto también esperamos poder acercar soluciones. Se ha cambiado el paradigma de las protecciones tradicionales y los riesgos se evalúan más profundamente. Cláusulas diferenciales de enfermedades, huelga y conmoción, suspensión de operaciones, estabilización de sumas, ciberseguridad, cumplimiento de obligaciones, etc., han sido de consulta permanente ante los distintos escenarios de aislamiento, tanto para operaciones locales como en el intercambio internacional. Será un mercado muy dinámico y adaptarse a ello será fundamental».

A su turno, **Sciaccaluga** pronosticó que seguramente haya un cambio en la modalidad del trabajo, cobrando mayor relevancia el trabajo remoto o home office. Además, mencionó: «Estamos ansiosos de retomar nuestros viajes a los distintos países de Latinoamérica donde estamos desarrollando nuestra cartera en Paraguay, Bolivia, Ecuador y Guatemala».

Cierra el Informe **Marzotta**, afirmando que en muchos aspectos se ha producido, más que un cambio, una aceleración de nuevos paradigmas, sobre todo en lo que respecta al trabajo a distancia y al replanteo de los eventos presenciales que están siendo reemplazados por video conferencias 'webinarios' y entrenamientos en plataformas virtuales.

«En Americal hemos adecuado nuestro esquema de trabajo para seguir dando servicio a nuestros clientes y apostamos por el fortalecimiento de nuestro equipo con la incorporación de una destacada especialista en riesgos de Energy, como es Sabrina Maestra. De esta manera, sostenemos en los hechos lo que venimos opinando desde hace ya muchos años: un negocio de personas depende del compromiso de los equipos humanos y el involucramiento en la solución de las problemáticas de nuestro mercado», resaltó el ejecutivo.

«Asimismo, seguimos avanzando en los trámites de aprobación en los vecinos mercados de Paraguay y Bolivia, donde entendemos podemos aportar un aire fresco y una visión de negocios innovadora», concluyó **Rodríguez**.



GALENO

TODAS LAS COBERTURAS
EN PLANES MÉDICOS Y EN SEGUROS
QUE TU EMPRESA NECESITA

Bríndale a tus clientes toda la protección y el cuidado que necesitan, a través de los mejores planes de cobertura médica y una amplia gama de seguros.

Todo con el respaldo de GALENO SOLUTIONS, un programa de soluciones tecnológicas de vanguardia que permiten una gestión ágil y eficaz.

Planes Médicos – Seguros de ART – Seguros de Vida (obligatorios y optativos)
Accidentes Personales – Seguros de Autos y Flotas – Seguros Integrales
Seguros de Todo Riesgo Operativo – Seguros de Caución



www.galenoseguros.com.ar / www.e-galeno.com.ar

Servicios al Productor:
0800-333-7784

El boom de los vehículos urbanos

La utilización de bicicletas, monopatines eléctricos, scooters, denominados comúnmente «vehículos urbanos», se ha incrementado notoriamente desde hace ya varios años, pero la aparición de la pandemia de Covid-19 y su consecuente cuarentena, han acelerado su crecimiento en forma exponencial. Este artículo indaga acerca de los beneficios que esta alternativa presenta frente al transporte público, así como también, los diferentes seguros que ofrece el mercado y la legislación vigente.

Escribe Dra. Gabriela Álvarez

El uso de los comúnmente llamados «vehículos urbanos» como medio de transporte, ha venido aumentando desde hace ya varios años. Con la bicicleta en los primeros lugares del ranking, los monopatines eléctricos, la bicicleta eléctrica, la plegable, los scooters, han inundado las calles de nuestra ciudad.

Los monopatines eléctricos conviven en Europa con otros medios de transporte, desde hace ya varios años, pero en nuestro país se han instalado definitivamente hace aproximadamente un año, en un primer momento como vehículos de alquiler, y luego con la opción de que cada uno pueda acceder al suyo. Son un medio de transporte sencillo y muy ágil, sobre todo si hablamos de cortas distancias en las principales ciudades o urbes.

Esta nueva alternativa al uso del auto o bien del transporte público, presenta grandes beneficios si lo comparamos con el auto tradicional. Sólo a modo de citar alguno de ellos podemos mencionar:



- **Tiempo, comodidad y libertad**

El uso del vehículo siempre ha sido considerado como sinónimo de rapidez y comodidad. Sin embargo, actualmente, con el gran aumento del parque automotor, los embotellamientos de tránsito constantes a toda hora, el corte de calles, los piquetes, los accidentes y demás imprevistos, se ha convertido no sólo en una verdadera pérdida de tiempo

esperando largas colas de autos, sino también en una fuente creciente de mal humor y estrés. Esto último se ve también incrementado en su gran mayoría por la forma en que se conduce en nuestro país, lo que provoca que al menos llegar a casa nos lleve dos o tres peleas con otros conductores a lo largo del corto viaje.

Una vez salvados todos estos inconvenientes, nos encontramos con un nuevo desafío dado por el momento de conseguir un lugar para poder estacionar. Forma parte de nuestra vida cotidiana, llegar a una reunión o punto de encuentro y que todos se quejen de haber pasado 15 minutos -o a veces más- buscando algún lugar donde poder dejar el vehículo, tratando de evitar a toda costa los elevados importes que saldría dejar el vehículo en un estacionamiento privado.

En cambio, el uso de la bicicleta permite moverse por la ciudad con mayor libertad, los embotellamientos de tránsito dejan de ser un problema, el estacionamiento no requiere demasiada complejidad, y el viaje pasa a transformarse en un verdadero momento de relajación y disfrute.

- **Autonomía**

El uso de la bicicleta nos permite poder llegar a horario sin demasiados inconvenientes. La impuntualidad del transporte público que reina en nuestro país, los tumultos de gente que se acumulan en horas pico en subtes, trenes y colectivos, que muchas veces nos obligan a pasar largos períodos de tiempo esperando un vehículo al cual poder subirnos y viajar con suerte apretadísimo, dejan de ser un trastorno.

- **Salud física y mental**

La utilización de la bicicleta, tiene grandes beneficios a la hora de evaluar la salud tanto física como mental. Andar en bicicleta forma parte de un muy buen ejercicio para el cuerpo que nos ayuda además a quemar muchas calorías. Utilizar la bicicleta por 150 minutos a la semana, además de romper con el sedentarismo al que nos lleva la modernidad, aumenta la energía considerablemente, mejora los patrones del sueño, aumenta la resistencia a la enfermedad, controla el peso, y tiene un impacto importantísimo en la mejora de la salud mental y el estado de ánimo en general. ➡



**SPECIAL
DIVISION**
REINSURANCE BROKERS

CONNECTING PEOPLE

Even during COVID-19 times...



Lola Mora 421 - WTC1 - Piso 20 / C1107ADD / CABA / ARG

+54 11 5263 2400 - info@specialdivisionre.com

www.specialdivisionre.com

EL MUNDO TERMINARÁ
EN EL
2012
CALENDARIO MAYA.

No podés predecir el futuro. Podés asegurarlo.

CONTRATÁ UN SEGURO
DE VIDA O DE RETIRO.

Informate en avira.com.ar

AVIRA
Asociación Civil de Aseguradores de Vida
y Retiro de la República Argentina



TRANSPORTE

→ • Economía

Actualmente contar con un vehículo, conlleva grandes gastos. No sólo el costo de su compra, el cual ha aumentado terriblemente en estos últimos tiempos, sino también su mantenimiento. Combustible, seguros, patente, estacionamiento, verificación, licencia de conducir, sólo por mencionar algunos. La bicicleta en cambio, más allá del costo del seguro, el cual no es obligatorio, pero siempre conviene tenerlo, no genera otros gastos.

Vehículos urbanos y Pandemia

Como mencionamos anteriormente, el uso de la bicicleta viene en creciente aumento desde hace ya varios años, pero el surgimiento de este nuevo virus y la pandemia, han acelerado su crecimiento exponencialmente. Su uso se ha visto asociado no sólo a los beneficios que mencionamos más arriba, sino sobre todo a la utilización por parte de los trabajadores exceptuados que se volcaron a esta alternativa para concurrir a sus lugares de trabajo, al no poder utilizar el transporte público, y también en el caso de los llamados esenciales, como una forma de traslado más segura para evitar aglomeraciones de gente, lugares cerrados y, por ende, mayores contagios.

La alternativa de la bicicleta también fue utilizada para realizar las compras por el barrio, como un modo de distracción de los chicos para salir de su casa y disfrutar del aire libre. Durante el mes de agosto, el gobierno porteño realizó conteos en diferentes calles y avenidas de la ciudad, y se registró en comparación con los datos del año pasado, un incremento del 114% de viajes en este medio de transporte.

Ahora bien, la utilización de estos nuevos vehículos urbanos en la vida cotidiana ha llegado para quedarse. El transporte público es hoy en día uno de los principales focos de contagio de coronavirus, y es creciente el rechazo a utilizarlo cuando de a poco vayamos retornando a la nueva normalidad. Según un estudio realizado por la UNSAM previo a la pandemia, el 67% de las personas que se movilizan y trabajan en Argentina prefieren evitar el transporte público. Ello se va trasladando de a poco a nuevas formas de movilidad personal.

Por ello, cada vez es más creciente la tendencia por parte de las compañías de seguros a asegurar ya no el vehículo utilizado sino el hecho de la movilidad misma, ya sea que viajen caminando, en monopatin, en bicicleta, en auto, en transporte público, rollers o patinetas. La cobertura que se brinda es de Accidentes Personales, Responsabilidad Civil, Robo y Daños.

Vehículos urbanos y Seguros

Seguros para Bicicleta

Actualmente, son numerosas las compañías de seguros que ofrecen dentro de su cartera diversas coberturas para las bicicletas. Básicamente, estas coberturas ofrecen protección ante el caso de:

- ROBO y/o daño por su tentativa (se excluye el hurto).
- RESPONSABILIDAD CIVIL.
- DAÑO TOTAL POR ACCIDENTE.
- ASISTENCIA. Dentro de este rubro se incluyen prestaciones sin cargo, como asesoramiento sobre cómo realizar la denuncia en caso de robo de tarjetas de crédito, débito y celular, coordinación de traslado en taxi o remis desde el lugar del hecho hasta la comisaría más cercana en caso de robo o accidente y posterior traslado hasta el domicilio o lugar donde el asegurado indique, transmisión de mensajes urgentes, información sobre la ubicación de centros de salud en caso de ser necesario, entre otros.

Estas son las coberturas básicas, luego cada compañía, tiene sus condiciones particulares. Algunas de ellas establecen una franquicia del 10% de la suma asegurada, otras requieren para la cobertura de daños que se haya visto afectado el cuadro de la bicicleta, algunas cubren bicicletas hasta 5 años de antigüedad desde la fecha de compra, excluyendo a las bicicletas eléctricas.

Hay compañías que cuentan con esta cobertura en forma autónoma, mientras que otras ofrecen como un pack dentro de la cobertura de Combinado Familiar.

Adicionalmente, se puede contratar una cobertura de accidentes personales, la cual cubre muerte e invalidez total y permanente por accidente del conductor de la bicicleta durante las 24 horas, y gastos de asistencia médico-farmacéutica.

Lo cierto es que, hoy en día, debido al valor considerable de una bicicleta, la devaluación y la mayor demanda de estos vehículos en el mercado, los seguros para bicicleta ya son →



Broker
de Seguros

SOMOS

Un Broker impulsado por las personas que trabajan en él. Creemos en el balance entre la tecnología y las personas. En la importancia de dar una respuesta a nuestros clientes y asociados. Y en la contención y la confianza como pilares para nuestros vínculos.

HACEMOS

Somos un broker mayorista de seguros con vínculos con las mejores aseguradoras del país que busca brindar servicios y coberturas en todos los riesgos de la industria aseguradora.



CASA MATRÍZ

Camila O'Gorman 412 - Piso 18
Puerto Madero
+54 11 5263 7500



ATENCIÓN PAS

Av. Corrientes 753 - Piso 25 A
CABA
+54 11 5263 7501



SEGUINOS
EN NUESTRA
NUEVA
CUENTA DE
INSTAGRAM

@scbrokerdeseguros



REGIÓN NORTE

Aeropuerto de San Fernando
Gran Buenos Aires
+54 11 5263 7512



REGIÓN CENTRO

Av. Rafael Núñez 4219
Ciudad de Córdoba
+54 351 700 7113



REGIÓN SUR

San Martín 616 - Piso 4
Ciudad de Bahía Blanca
+54 291 400 2840



REGIÓN OESTE

De la Doma 1775
Parque Leloir
+54 11 5263 7105

Nº de inscripción en SSN
1250

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

LA VOCACIÓN DE PROTEGER TAMBIÉN SE PUEDE COMPARTIR.

Hace más de 140 años que nos dedicamos a ayudar a proteger a las personas. Y aprendimos que todos podemos estar ahí dando una mano, cuidando y acompañando al que lo necesita cuando más lo necesita.

zurich.com.ar



EN LAS PEQUEÑAS
Y GRANDES COSAS.

ZURICH®

Nº de inscripción en SSN
0039, 0228 y 0541

Atención al asegurado
0800-666-8400

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



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

TRANSPORTE

→ parte corriente de quien concurre a comprar una nueva, y en su gran mayoría, ya sale asegurada de la bicicletería.

Seguros para Monopatín Eléctrico

El monopatín eléctrico también ha sido utilizado para realizar distancias cortas y, como consecuencia de ello, han surgido coberturas para este nuevo vehículo que cada vez es más visto en nuestras calles.

Las coberturas básicas para este nuevo transporte son:

- ROBO TOTAL, tanto en vía pública como dentro del domicilio.

- RESPONSABILIDAD CIVIL.
- INCENDIO.
- DESTRUCCIÓN.

Para su contratación sólo se requiere foto del monopatín y factura de compra, lo que hace que su contratación sea sumamente sencilla. El costo de estos seguros es también muy



CONSULTORÍA ACTUARIAL / SOFTWARE TÉCNICO

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

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

Para obtener más información, contacte a:

Fernando Mesquida
fernando.mesquida@milliman.com

Hector Gueler
hector.gueler@milliman.com

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



LPS

MAYOR
CONEXIÓN
la mejor asistencia.

- AMPLIAMOS LOS MEDIOS DE PAGO,
- NUEVOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN,
- ASISTENCIA 24/7,
- APP LPS
- Y MÁS.



DESCARGA NUESTRA APP
Y GESTIONA TODO EN UN SOLO LUGAR



accesible. A modo de ejemplo, para un monopatín eléctrico de un valor de \$ 30.000 el seguro puede costar aproximadamente \$ 340 mensuales; de \$ 60.000 de valor con un costo de seguro de \$ 880 por mes. Obviamente, el costo del seguro irá en función de la cobertura que se decida contratar, el lugar de residencia -dado que dependiendo de él, aumenta o disminuye el factor de riesgo- y la suma asegurada traducida en el valor del monopatín.

Seguros para Bicicleta Eléctrica

El uso de la bicicleta eléctrica no contamina, al ser un vehículo ecológico, la batería se recarga con la corriente eléctrica, se ahorra dinero y trámites, y no requiere mantenimiento. Las principales coberturas para este tipo de vehículos son:

- ROBO TOTAL Y DE SUS EQUIPOS ELECTRÓNICOS.
- RESPONSABILIDAD CIVIL.
- INCENDIO.
- ACCIDENTES EN LA VÍA PÚBLICA.
- REEMBOLSO DE GASTOS POR REOBTENCIÓN DE DOCUMENTOS Y LLAVES EN CASO DE ROBO.

En nuestro país, el costo de un seguro para una bicicleta eléctrica de \$ 90.000 asciende a \$ 1.350 por mes, aproximadamente.

Si hacemos referencia a los valores de estos nuevos vehículos urbanos, una bicicleta sencilla arranca su precio desde los \$ 27.000 en adelante; una bicicleta eléctrica desde los \$ 90.000 en adelante y un monopatín eléctrico desde los \$ 40.000 en adelante.

Vehículos y Legislación

En el año 2019, la **Legislatura de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires** reglamentó el uso de los llamados dispositivos de movilidad personal, en referencia al uso de monopatines eléctricos, estableciendo que pueden tener una o más ruedas, estar dotados de una única plaza y propulsados exclusivamente por motores eléctricos, prohibiendo de esta manera los monopatines con motor a combustión. Deben tener un sistema de frenos que actúe sobre sus ruedas; una base de apoyo para los pies; timbre o bocina que permita llamar la atención bajo condiciones de tránsito mediano; elementos reflectantes para una adecuada visibilidad y disponer al menos de una luz delantera y una luz trasera. En cuanto a la propulsión, la potencia máxima del motor será de 500 Watts y el límite de velocidad de 25 km/h.

Asimismo, se modificó el **Código de Tránsito y Transporte** habilitando el desplazamiento por bicisendas, ciclovías y ciclocarriles. En las zonas donde no existan, podrán ir por la calzada, del lado derecho, pero no podrán circular en avenidas, por las veredas ni tampoco ser impulsados agarrándose de otro vehículo. En el caso de los monopatines eléctricos, tienen prohibido circular por la vereda, y deben ser conducidos por mayores de 16 años y con casco colocado.

También se realizó una modificación al Régimen de Faltas de la Ciudad, estableciendo sanciones económicas para las siguientes infracciones: «*ella conductor/a de un ciclorodado o de un dispositivo de movilidad personal que circule asidola a otro vehículo o apareadola inmediatamente detrás de otro, o cuando no use casco protector, o el ciclorodado o dispositivo de movilidad personal no cuente con luces o elementos luminiscentes, o transporte a otros persona/s cuando su diseño no sea apto para ello, o no respete la señalización vial, o circule por lugares no autorizados, es sancionada con multa de setenta (70) unidades fijas (UF)*».

Experta Seguros presente en el Autocine de La Rural



El pasado viernes 11 de septiembre se inauguró el primer autocine cubierto de capital y Experta Seguros dijo presente como **main sponsor** de esta novedosa propuesta. La Rural es la sede elegida para disfrutar de una experiencia única a puro cine, que incluye servicio gastronómico & Candy Bar, con una pantalla gigante de 14m x 8m para que toda la familia se sienta en una sala de cine sin abandonar la comodidad de su auto. En línea con el **lanzamiento de su seguro de autos**, la compañía acompaña esta iniciativa, apoyándose en la adaptación de su novedosa campaña publicitaria para presentar un proyecto que apunta a reinventar el negocio del entretenimiento en forma segura. Con capacidad para 120 autos, es el único bajo techo, por lo que las funciones están aseguradas independientemente de las condiciones climáticas. «Pasará al siguiente nivel, buscar nuevas propuestas para poder llegar al público, adaptándose a la situación actual y las necesidades del momento. De eso se trata este proyecto y es algo con lo que Experta se identifica y mucho. Por eso decidimos acompañar, aprovechando el lanzamiento de nuestro seguro de autos, nuestra campaña y las variadas situaciones que te pueden pasar con el auto», destacó **Mirna Szulmajster, Directora de Marketing de Grupo Wertheim**.

Breves de Informe

13º Seminario Internacional Seguros de Vida y Retiro, más vigentes que nunca. Las enseñanzas que nos deja la pandemia



AVIRA, Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la Argentina, anuncia que el próximo **1º de octubre de 2020**, de 10 a 12.30 horas, se llevará a cabo su **13º Seminario Internacional**. Esta edición, por razones obvias, será vía virtual.

Disertarán en el mismo:

- **Mauricio Zanatta**, Presidente de AVIRA.
- **Adriana Guida**, Superintendente de Seguros de la Nación.
- **Carlos Islas Murguía**, Representante de LIMRA en México y Master Trainer para América Latina.
- **Martín Guzmán**, Ministro de Economía de la Nación (a confirmar).

Provincia ART acompaña a las trabajadoras de casas particulares durante la pandemia por Covid-19



Provincia ART organizó junto a la **Unión Personal Auxiliar de Casas Particulares (UPACP)** el seminario virtual «Construcción de protocolo de prevención: Un instrumento eficaz en situaciones de emergencias sanitarias» para la **Federación Internacional de Trabajadoras del Hogar de Latinoamérica y del Caribe**. Provincia ART, como aseguradora de riesgos del trabajo que protege a 1 de cada 4 trabajadores y trabajadoras de la Argentina, trabaja en conjunto junto a UPACP en el asesoramiento para el desarrollo de su protocolo de trabajo seguro y en la capacitación al personal, tanto de la Unión como de la obra social y de la escuela de formación. Durante el encuentro de alcance internacional los profesionales de Provincia ART brindaron una breve introducción sobre la LRT, el panorama argentino en cuanto al Covid-19, cómo realizar un protocolo y las estrategias de comunicación para su implementación.

Acerca del Régimen Especial de Contrato de Trabajo para el Personal de Casas Particulares

En Argentina, las trabajadoras y los trabajadores que desarrollan sus tareas en casas particulares cuentan con la Ley 26.844 que regula la actividad y rige «las relaciones laborales que se entablen con los empleados y empleadas por el trabajo que presten en las casas particulares o en el ámbito de la vida familiar y que no importe para el empleador lucro o beneficio económico directo, cualquiera fuere la cantidad de horas diarias o de jornadas semanales en que sean ocupados para tales labores». Entre otras cuestiones, **la norma establece la obligatoriedad por parte del empleador de contratar al personal un seguro por los riesgos del trabajo**.

Sancor Seguros presentó su nueva Campaña Comercial de Seguros Agropecuarios

A través de un evento virtual en el que participaron el CEO, el Director de Operaciones y el Gerente de Seguros Agropecuarios, **Sancor Seguros** llevó a cabo la presentación de su **nueva Campaña Comercial de Seguros Agropecuarios 2020-2021**, donde hizo gala de su amplio abanico de coberturas y diferenciales. Dentro de la división, el producto estrella de la aseguradora es **Granizo Max**, un seguro de máxima cobertura que protege los cereales y oleaginosas contra el riesgo de granizo, brindando tranquilidad a los productores por medio de innovadoras coberturas y beneficios adicionales que le permiten mejorar los resultados de su actividad y resguardar su capital. El catálogo también incluye **Siembra Max**, una cobertura pensada para que el productor tenga la respuesta adecuada en cada momento de la campaña y la mejor alternativa de protección, cubriendo todas las variables y adaptándose a su ciclo productivo.



Otro de los productos en donde **Sancor Seguros** fue pionera y alcanzó el liderazgo del segmento es el **Multirriesgo Agrícola**, orientado a cubrir la inversión del productor agropecuario ante pérdidas ocasionadas fundamentalmente por sequía y resto de riesgos climáticos. «Siempre apostando a nuevos desarrollos, luego de dos años consecutivos de poner a disposición coberturas paramétricas para los sectores ganadero y agrícola, este año nuevamente lanzamos al mercado un innovador seguro paramétrico basado en el índice satelital de déficit hídrico (TDVI), cuya finalidad es cubrir variaciones extremas de déficit hídrico en el cultivo de Soja. Cabe mencionar que dicho índice es publicado por un organismo público como la CONAE (Comisión Nacional de Actividades Espaciales)», comentó **Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros**.

A ello se suman los **Packs de Pre Campaña** que se adaptan a cada región productiva del país y el servicio de imágenes satelitales, a través de una plataforma en donde el productor agropecuario puede integrar datos, optimizar análisis y potenciar la toma de decisiones en su campo. Además, la firma fue pionera en permitir que el cliente abone sus pólizas de agro con su propia producción, mediante el pago con **Canje de Granos**, aplicable a las pólizas de sus cultivos, vehículos, maquinarias, instalaciones, etc. Ahora también pone a disposición de todos los clientes el pago con tarjetas de créditos, con los beneficios que eso conlleva en la pesificación de la deuda a pagar en diciembre o mayo, según el cultivo asegurado.

Cabe destacar que, entre su amplia oferta de productos, la aseguradora también dispone de coberturas de vida animal para las diferentes explotaciones ganaderas, cría, recría y *feedlot*, así como coberturas de vida para granjas de cerdos, caballos y para animales de pedigrí. En esta nueva campaña, **Sancor Seguros** continúa consolidándose como el mejor aliado para el campo argentino.

InSur transformando realidades

InSur transformando realidades

En **Compañía de Seguros InSur** están convencidos de que transformar la realidad es posible brindando nuevas oportunidades. Es por ello por lo que durante este año están trabajando junto a **Fundación Sí**, quienes tienen como objetivo **promover la inclusión social de los sectores más vulnerables con un abordaje integral que incluye asistencia, contención, capacitación, educación y cultura del trabajo en toda Argentina**. Comenzaron enviando para el día del niño juguetes para que las familias de **InSur** decoren juntos y luego serán donados a la **Fundación Sí**.



Sabemos donde está **nuestro norte**

Marcando nuevos rumbos
Lo más importante se asegura en Noble

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

www.nobleseguros.com



LA NUEVA
Cooperativa de Seguros Limitada

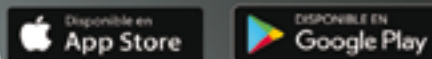


DESDE 1933
Honestidad para asegurar
Solvencia para responder

Contratá On Line tu seguro automotor ingresando a nuestra web



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



MEDIOS DE PAGO



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

Nº de inscripción en SSN 0163 | Atención al asegurado 0600-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | **SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Nº de inscripción en SSN 744 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | **SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Ciclo de Conferencias sobre Educación Vial para niños

En el marco de su 10º Aniversario, el Parque Temático de Educación Vial invita a compartir saberes, experiencias y estrategias pedagógicas aplicadas a la enseñanza de la Seguridad Vial, a través de un Ciclo de Conferencias sobre Educación Vial para niños, orientado a todo público y a realizarse por plataforma zoom.

Las Conferencias programadas son:

- 03 de Septiembre: ¿Cómo ser un Pasajero Seguro?
- 17 de Septiembre: ¿Cómo ser un Peatón Seguro?
- 24 de Septiembre: ¿Cómo ser un Ciclista Seguro?

Todas las charlas se realizarán de 15:30 a 16:30 horas, y tendrán como disertantes al Dr. Horacio Botta Bernaus y al Equipo Docente del Parque Vial. El Ciclo de Conferencias es libre, gratuito y para todo público. El cupo es limitado y se entregarán certificados de participación. Auspician y organizan Grupo Sancor Seguros, Fundación Grupo Sancor Seguros, Parque Temático de Educación Vial y ICES Educación Superior.

«Entre todos tenemos que colaborar para que la educación vial desde pequeños se consolide para alcanzar altos niveles de concientización en seguridad vial».



Breves de Informe

Capacitación virtual de Fundación Grupo Sancor Seguros

Fundación Grupo Sancor Seguros, a través de su Instituto Cooperativo de Enseñanza Superior ICES Nivel Superior y su Centro Universitario Sunchales, junto a UCA Escuela de Negocios, presentan la capacitación virtual «Herramientas para la gestión de cooperativas y mutuales en el mundo con y post pandemia», que dará comienzo el 29 de septiembre y tendrá una carga horaria total de 21 horas, con cursado semanal.

En este contexto diferente y que genera necesidad de transformaciones organizacionales profundas, el curso busca fortalecer las herramientas de gestión que permiten controlar, evaluar y optimizar procesos, así como también formular estrategias y tomar decisiones en función de indicadores económico-financieros claves. Está orientado a Consejeros, Síndicos y Directivos de Cooperativas y Mutuales, Docentes y Alumnos avanzados de carreras afines, y público en general que se encuentre interesado en la gestión de Entidades Cooperativas y Mutuales.

Cupos limitados. Informes e inscripciones: capacitaciones@ices.com.ar

Breves de Informe

Galeno Seguros incursiona en los Seguros Agrícolas

Galeno Seguros amplía su cartera de productos y ofrece su nuevo seguro de Protección de Cultivos, especialmente diseñado para protegerlos sobre daños o pérdidas de rendimiento, brindando las mejores opciones de coberturas.

«La cobertura agroclimática que ofrece Galeno es una de las coberturas más completas del mercado, ya que cubre el riesgo de factores agroclimáticos aun antes de la siembra, con coberturas específicas como son la de plachado e incendio de rastrojos», comenta Mariana Sacco, Jefe de Negocio Agropecuario de Galeno Seguros. Ambas coberturas adicionales son sin costos sobre la cobertura básica de Granizo, al igual que la de Daños Tempranos (Resiembra) e incendio del cultivo estando en pie. A esta cobertura básica de granizo, se le pueden agregar otros adicionales con costos que cubren los daños causados por las heladas y viento.

Por otra parte, Galeno cuenta con otro tipo de coberturas para complementar la transferencia de Riesgos Climáticos al resto del patrimonio del productor agropecuario, como lo son los Integrales específicos para este tipo de producción, que cubren viviendas, galpones, establecimientos agropecuarios; amparando incendio, robo, responsabilidad civil, seguro técnico, entre las coberturas más importantes. El acopio de cereales a través de Incendio es una de las coberturas que brindan al sector. Además del granizo, ofrecen cobertura sobre todos los eventos agroclimáticos nominados e incendio por cualquier causa. Se cubren todos los eventos y factores que pueden llegar a ocasionar una pérdida de la productividad del cultivo. Salvo eventos sistémicos como sequía e Inundación (solo se aseguran en coberturas Multirisgo Climáticos basada en proteger Rendimiento o Ingresos).



Breves de Informe

San Cristóbal Seguros lanza Tienda San Cristóbal para PAS



La plataforma online ya está disponible, con acceso exclusivo para los Productores Asesores de Seguros de la empresa. De esta forma, el canal puede adquirir todo tipo de productos personalizados con su nombre para consolidar el branding con la marca San Cristóbal.

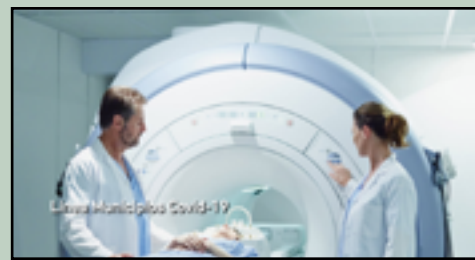
San Cristóbal Seguros lanzó su nueva tienda online especialmente diseñada para Productores Asesores de Seguros (PAS). La plataforma ya está disponible, con acceso exclusivo para los socios estratégicos de la empresa. De esta forma, el canal puede adquirir todo tipo de productos para clientes, para su propia oficina, para eventos zonales, salutations por fechas especiales o efemérides, con el objetivo de captar nuevos socios o fidelizar a su cartera.

La tienda busca brindar una solución integral de Merchandising, para que el Productor tenga acceso a la adquisición de elementos según sus necesidades, logrando dar respuesta a sus compromisos con mayor agilidad. Desde allí, puede consultar el stock en línea, elegir qué comprar y abonar en forma directa como cualquier plataforma de e-commerce. A su vez, podrá personalizar con su nombre todos los productos.

«Esta nueva herramienta que ponemos a disposición de nuestro principal socio estratégico, tiene por objetivo hacer tangible nuestro compromiso comercial de continuar creciendo juntos, generando mayor visibilidad de marca para nuestros PAS. Ellos son parte fundamental de San Cristóbal», enfatizó Diego Schneider, gerente comercial de San Cristóbal Seguros. Bajo el lema «Tu nombre y nuestra marca juntos a todos lados», Tienda San Cristóbal es una alternativa ágil, fácil y simple para los Productores de Seguros, en una iniciativa que refleja la cercanía que la compañía mantiene con su principal canal de ventas, desde hace más de 80 años.

Breves de Informe

Provincia Leasing; se afianza la línea especial para municipios bonaerenses



Presentada en mayo por el gobernador de la provincia de Buenos Aires, Axel Kicillof, y desarrollada por Provincia Leasing, la línea especial de leasing para municipios fue aprobada, al día de la fecha, a 55 municipios bonaerenses por un total de casi \$ 922 millones.

Provincia Leasing, que como objetivo tiene el desarrollo productivo articulado a las iniciativas de políticas estratégicas del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, lanzó la línea para que los municipios de la provincia puedan adquirir bienes de capital que les permitan mitigar los efectos de la pandemia. Así, el destino del préstamo es la adquisición de ambulancias, equipamiento sanitario, vehículos para la construcción, entre otros.

Si bien el financiamiento inicial fue por \$ 600 millones, en julio la suma se amplió en \$ 400 millones más, con lo cual, de los \$ 1000 millones del programa, ya se aprobaron exactamente \$ 921.440.897.

«En poco más de cuatro meses pudimos financiar con más de \$ 921 millones a gran parte de los municipios bonaerenses para que pudieran enfrentar mejor equipados las adversidades que desató la pandemia», expresó Valeria Dallera, presidenta de Provincia Leasing.

Las operaciones de leasing aprobadas en mayo fueron por \$ 45.178.522, en junio por \$ 225.845.028, en julio por \$ 393.944.649 y en agosto por \$ 183.509.440. En lo que va del mes se aprobaron acuerdos por \$ 62.235.436. Durante agosto se autorizaron operaciones por \$ 183.509.440 a las municipalidades de Almirante Brown, Lomas de Zamora, Pehuajó, Pilar, Ituzaingó y Ensenada. Finalmente, en lo que va del mes de septiembre se aprobaron \$ 62.235.436 a los municipios de Lezama, de Saladillo, de Tandil, de Daireaux, de Coronel Pringles, de Monte y de Campana. Entre los bienes entregados resaltan las adquisiciones como: ambulancias de traslado, camiones, barredoras, camionetas pick up, minibus; equipamiento para laboratorio, esterilizadores (por óxido de etileno y por vapor de agua), equipo de rayos, desfibriladores automáticos externos; lavadoras y secadoras.

La línea se destaca por ofrecer un plazo de hasta 48 meses, una tasa especial variable desde el 26% anual, un periodo de gracia de tres meses y el diferimiento del pago del seguro brindado por Provincia Seguros.

Afianzadora: + Superávit + Crisis Económica – Seguros de Caución



La balanza comercial de julio viene nuevamente a aportar más de USD 1500 millones que tienen como objetivo reforzar las alcaidas reservas del Banco Central. En una primera lectura todo apunta a ser una buena noticia: exportamos más de lo que importamos. Sin embargo, esta dinámica ácida indicaría que la crisis económica local es más profunda que en el resto del mundo. Dicha balanza superavitaria obedece a un desplome de las importaciones superior al 30% y a un retroceso de las exportaciones del 16%. En relación a este último segmento, las caídas más abruptas están vinculadas a los productos con mayor valor agregado (Manufactura de Origen Industrial) que tienen como destino Brasil. Estos sufrieron una caída del 32%. El rubro menos afectado sigue siendo el de Productos Primarios (-10%), con China y el sudeste asiático como receptores. Estos datos sobre la exportación muestran una «precarización» del combo exportador, es decir, menos valor agregado para los productos generadores de divisas. Cuando hablamos de importaciones, principal materia prima de demanda de seguros de caución, las alertas se encienden con un desplome generalizado que asciende a dos dígitos. Entre las caídas más llamativas tenemos los Bienes de Capital (-24%) y sus accesorios (-50%), números que presagian un bajísimo nivel de inversión que no llegará a cubrir el mantenimiento de la infraestructura actual.

El primer semestre aportó más de USD 9600 millones de balanza comercial positiva con un retroceso de 24% en importaciones y un 12% en exportaciones, lo cual explica este superávit que proyecta un flujo comercial por debajo de los USD 100.000 millones para todo el 2020. El mercado de Seguro de Caución sigue de cerca la dinámica del sector de comercio exterior, hoy responsable de más del 40% del primaje, principalmente identificado con las importaciones temporales del sector industrial argentino.

Frente a un panorama adverso y de incertidumbres, las recientes medidas de incentivo a la industria pregonan una reactivación del volumen de las importaciones, vitales para el desarrollo del estratégico polo industrial exportador argentino.

#CulturaAfianzadora

Fuente: Afianzadora - Seguros de Caución - <http://www.afianzadora.com.ar/>

Grupo Allianz logró un beneficio operativo de 2.600 millones de Euros en el segundo trimestre de 2020

- Los ingresos netos atribuibles a los accionistas del cayeron un 28,6% a 1.500 millones de Euros.
- Durante el primer semestre los ingresos totales se mantuvieron estables en 73.500 millones de euros.
- Los ingresos totales disminuyeron un 6,8% por ciento a 30.900 millones de euros.
- De enero a junio el beneficio operativo fue de 4.900 millones de euros.
- Buen índice de capitalización de Solvencia II del 187%.



El desempeño resiliente en un entorno difícil confirmó la solidez de la estrategia del Grupo Allianz, conglomerado que logró un beneficio operativo de 2.600 millones de Euros en el segundo trimestre de 2020. La crisis del COVID-19 provocó una de las turbulencias económicas y financieras más graves del mercado. Si bien los mercados financieros se han recuperado entre abril y junio, la recuperación económica sigue siendo frágil. A pesar de este contexto, el Grupo Allianz, con su cartera de negocios bien diversificada y un sólido balance general, ha seguido navegando con éxito a través de la crisis actual y ha logrado resultados sólidos en el segundo trimestre de 2020.

Los números del segundo trimestre de 2020

La variación de los ingresos internos, que se ajusta a los efectos monetarios y de consolidación, fue de a -7,7% impactados principalmente por el segmento de negocios Vida y Salud. Los ingresos totales disminuyeron 6,8 por ciento a 30.900 (2T 2019: 33.200) millones de euros y el beneficio operativo cayó 18,8% a 2.600 (3.200) millones de euros. En el segmento de negocio de Patrimoniales la utilidad operativa cayó debido a pérdidas relacionadas con la pandemia del coronavirus, así como a un menor resultado de inversión operativa. La utilidad operativa del segmento de negocios Vida y Salud fue resistente y disminuyó principalmente debido a una ganancia única favorable en 2019. Por su parte, el segmento comercial de Gestión de Activos registró una utilidad operativa sólida, aunque menor, impulsada principalmente por menores comisiones de desempeño. La utilidad neta atribuible a los accionistas disminuyó 28,6 por ciento a 1.500 (2.100) millones de euros en el segundo trimestre de 2020, reflejando en gran medida el desarrollo de las ganancias operativas. El beneficio básico por acción (BPA) disminuyó un 27,6 por ciento a 7,07 (9,76) euros en el primer semestre de 2020 mientras que el rendimiento anualizado del capital (RoE) ascendió al 10,0 por ciento (año completo 2019: 13,6%). El índice de capitalización de Solvencia II fue del 187% al final del segundo trimestre de 2020, en comparación con el 190% al final del primer trimestre del año. «La pandemia sigue siendo un desafío para todas las industrias. Sin embargo, Allianz ha logrado resultados sólidos y ha mostrado una resistencia notable en los primeros seis meses de 2020. Nos da la confianza de que veremos un desempeño financiero sólido también en la segunda mitad del año», manifestó Oliver Bäte, Director Ejecutivo de Allianz SE.

Orbis Seguros presente con Carlos Mau en el XVII Congreso CLADIT 2020



Orbis Seguros estuvo representada con la participación del director de la compañía, el doctor Carlos Mau, en el XVII Congreso Regional para la Prevención de Lavado de Dinero u Otros Activos y Financiamiento del Terrorismo CLADIT 2020, organizado en esta ocasión por la Asociación Bancaria de Guatemala, -ABG- y la Escuela Bancaria de Guatemala, -EBG- y realizado de manera virtual el pasado 19 de agosto. Por su trascendente participación desarrollando el tema «Cómo Impacta la Pandemia en la Gestión de Riesgos de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo en las Aseguradoras», el doctor Mau recibió las felicitaciones y agradecimiento por parte de las autoridades de la entidad organizadora, comprometiendo a participar en paneles de futuros congresos. Este congreso abarca temas que sirven para la capacitación y actualización profesional de los integrantes de Instituciones, empresas y organizaciones afines al Sector Financiero. Durante su exposición, Carlos Mau se refirió a temas relacionados con la cuarentena y el aislamiento social, profundos cambios advertidos en los delitos, en las nuevas modalidades de trabajo y en los cambios en el comportamiento de los consumidores en su forma de compra y pago. En relación con ello, se refirió a qué dice el GAFI respecto a los riesgos LA/FT (lavado de activos y financiación del terrorismo); qué dice la Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito (United Nations Office on Drugs and Crime); los efectos en la pandemia en relación con el Cibercrimen y Fraudes; mitigantes para combatir el fraude; actividades que podrían interesar al lavador y los vehículos empleados para ello; estadística que muestra el incremento en las transacciones a través de medios digitales; el impacto en la actividad aseguradora; el cambio en la exposición de los distintos riesgos exige adaptaciones, se brindó recomendaciones; y, finalmente, expuso sobre el principal activo con que cuenta una empresa: la reputación.



Reaseguradores Argentinos SA

FINALLOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

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

Integrity Seguros realizó un After work virtual para sus PAS

El pasado miércoles 9 de septiembre, la Aseguradora realizó un evento virtual para uno de sus segmentos de Productores y miembros del staff comercial. Con el objetivo de afianzar las relaciones comerciales e incentivar a sus socios estratégicos en un contexto original y amigable, **Integrity Seguros** incurrió en lo que denominó **After work**. Para disfrutar del encuentro, los invitados recibieron una selecta picada en su domicilio particular, que compartieron muy gustosos a la vez que intercambiaron anécdotas, palabras emotivas y, ante todo, muy buen humor. Durante 40 minutos disfrutaron de un show cómico que estuvo a cargo del famoso humorista **Claudio Rico**. Tras compartir dos horas y media juntos a través de una plataforma virtual ambientada como bar, finalizaron el grato encuentro con un brindis. «Este tipo de acciones motivacionales, al igual que nuestros viajes de fidelización 'Integrity Champions', conforman nuestro Programa de incentivos para Productores, del que nos sentimos muy orgullosos ya que están pensados para premiar el esfuerzo de nuestros PAS», agregó **Luciana Capuya, Jefa de Marketing de Integrity Seguros Argentina**.



El impacto del Covid en Argentina, Colombia, México y El Caribe



Una reciente investigación regional llevada a cabo por la consultora **Milliman** y liderada por los consultores **Fernando Mesquida, Héctor Gueler y Ariel Hojman**, sobre el impacto del Covid-19 en el mercado de seguros de personas, obtuvo interesantes conclusiones que describen el presente y las perspectivas del sector. El estudio del que participaron 29 grupos económicos contó con el apoyo de tres importantes cámaras empresariales, la **Asociación Civil de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina, AVIRA**; la **Federación de Aseguradores Colombianos, FASECOLDA** y la **Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, AMIS**. Para el estudio, Milliman encuestó a aseguradoras líderes de Argentina, México, Colombia, Panamá y República Dominicana, en total 31 compañías, de cuyas opiniones se puede extrapolar el panorama del ramo en el subcontinente. Cabe resaltar, desde el inicio, el compromiso del sector frente a esta grave situación: 7 de cada 10 aseguradoras entrevistadas no poseen exclusiones por pandemia. Del 27,5% que sí la excluyó, la gran mayoría las ha cancelado y el 13,7% restante las ha suspendido por 6 meses. Compartimos las principales conclusiones de la operadora en este excepcional período:

- **ACCIÓN COMERCIAL:** 69% de las aseguradoras están enfocadas en generar ventas tanto a nuevos clientes, como también a sus respectivas carteras vigentes. Solo 24% apunta a la gestión por sobre la cartera existente y apenas 6,9%, principalmente, a nuevas ventas. En Argentina estos porcentajes son 62,5, 25 y 12,5, respectivamente.
- **GESTIÓN DE VENTAS:** 51,7% de los entrevistados están haciendo algunos ajustes en precios, condiciones y canales. Los mismos consisten en reforzar la oferta de productos y servicios a través de vías virtuales, generar ofertas «Tailor-Made» acordes a la exposición de cada riesgo, realizar campañas para impulsar nuevas ventas y brindar coberturas adicionales o adaptarlas para amparar el riesgo por COVID-19. En el mercado local, 6 de cada 10 encuestados no planifica cambios, ni restricciones en las ventas.
- **TASAS DE INTERÉS:** 62,1 proyecta una disminución en las actuales tasas de interés, mientras que 24,1%, por el contrario, anticipa un alza; 10,3% no espera cambios. Independientemente de la valoración ascendente o descendente de las tasas de interés en el mercado financiero, casi la mitad consideró que el impacto de esta alteración se extenderá por entre dos y cinco años. En nuestro país, la mitad coincide en una disminución en las actuales tasas de interés, mientras que 37,5% por el contrario pronostica un alza.
- **MORTALIDAD:** Referido a este ítem, 69% estima una suba de las tasas de fallecimientos, mientras que un 20,7% no realizó cambios en sus previsiones. Además, 10,3% considera todavía que el impacto será incierto. Es interesante destacar que hubo efectos que contrarrestaron los daños de la pandemia. Por una parte, debido a que el target etéreo más afectado no era el de mayor cobertura aseguradora y, en parte, debido a la disminución de los accidentes de tránsito producto del aislamiento. Los que efectivamente esperan aumento de la mortalidad, ajustaron entre 1 y 25% sus previsiones. El impacto en el crecimiento de los decesos durará menos de dos años para el 41%, de 2 a 5 para el 31% y no se evidenciarán cambios para el 27%. En Argentina, los números son algo diferentes: 75% declara que se producirá un aumento de las tasas de fallecimiento en el próximo bienio, mientras que 25% restante no realizó cambios en sus previsiones.

• **PRECIOS Y TARIFAS:** El 55,2% no considera que realizará modificaciones. El restante 44,8 lo hará en los próximos 6 meses en los productos de Vida Grupo, Vida Entera y Dotal. En el territorio nacional es un porcentaje mayor, 75%, el que no anticipa modificaciones, mientras que el restante 25% afirma que las hará en los próximos 6 meses, en los productos de Vida Grupo o Universal Life.

• **CARTERA:** La mayoría de los entrevistados, incluso en Argentina, no ha notado incremento del número de rescisiones o rescates totales, ni de préstamos o rescates parciales. Sin embargo, sí manifestaron reducción significativamente en el volumen de primas recaudado.

Breves de Informe

Banco Provincia dispone de \$ 7 mil millones para financiar al Agro con tasa 0%

El Banco Provincia dispone de un fondo de 7 mil millones de pesos para financiar a tasa 0% las compras con la Tarjeta Procampo en más de 300 establecimientos.



La nueva promoción incluye las compras de hacienda, sanidad y nutrición animal, combustibles y todos los insumos de cara a la próxima campaña de siembra gruesa.

Banco Provincia y Provincia Seguros participaron los días 9 y 10 de septiembre de **ExpoAgro Digital**, la nueva muestra 100% virtual para el sector agroindustrial.

La nueva campaña de **Procampo** tiene alcance hasta el 31 de diciembre y cuenta con plazos de financiamiento que arrancan en los 120 días para combustibles, lubricantes, estaciones de servicios, neumáticos y energías renovables. Los remates de hacienda pueden abonarse hasta con 180 días y el máximo plazo de 210 días está pensado para la adquisición de agroquímicos, semillas, fertilizantes, productos veterinarios y maquinarias.

«Tenemos un gran compromiso con el sector agroindustrial, que es uno de los más dinámicos de la economía bonaerense y al que le hemos destinado el 36% de las financiaci

En lo que va del año se otorgaron préstamos a la agroindustria bonaerense por más de 46 mil millones de pesos, casi la mitad de todos los préstamos a las empresas. La financiación con la **Tarjeta Procampo** aportó 9.500 millones y el programa «A toda Máquina» generó 850 operaciones de compra de maquinaria agrícola por 4.900 millones de pesos. Esta financiación sin interés es parte del plan «Provincia en Marcha» que anunció el Gobernador Kicillof, por el que la entidad se comprometió a destinar otros 35 mil millones de pesos a todo el tejido productivo provincial.

Banco Provincia, junto con **Provincia Seguros**, participaron el 9 y 10 de septiembre de **ExpoAgro Digital**, una novedosa plataforma de negocios 100% virtual que tiene como fin vincular a compradores y vendedores de manera gratuita. La entidad estuvo presente a través de un stand dentro del micrositio donde expuso su oferta de productos y servicios. Además, contó con 5 canales de videollamadas para que los visitantes virtuales pudieran entablar contacto con agentes comerciales del Banco (Agropecuaria; Banca Pymes y Comercio Exterior).

En tanto que **Provincia Seguros** dispuso también de asesores especializados para atender las consultas y brindar información sobre las coberturas destinadas a la actividad agraria. La compañía cuenta con coberturas para cuidar establecimientos agropecuarios, cultivos, maquinarias y responsabilidades de la actividad, con la posibilidad de asegurar todo en una única póliza integral, flexible y adaptada a todo tipo de explotaciones agrícolas.

COVID-19: El sistema de riesgos del trabajo ya cubrió más de 81 mil denuncias



El 27% de las denuncias se concentró en el personal de salud, según un informe de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT) que da cuenta de los casos registrados por las ART al 2 de septiembre de 2020. El personal de las Fuerzas de seguridad, bomberos y Fuerzas armadas concentran el 13% de los casos denunciados, seguidos por quienes desarrollan venta minorista de bienes y servicios con el 8% y quienes realizan tareas de mantenimiento y limpieza con el 6% y los empleados del transporte de pasajeros, con el 5% del total de casos denunciados. El 38% restante de los casos se presentó entre empleados de las más de 200 actividades que forman parte del registro de la SRT. La franja etaria con más casos es la que está entre los 30 y 34 años, donde se registran 9.140 contagios entre los hombres y 6.125 entre las mujeres. Le sigue el rango entre 35 a 39 años (8.283 hombres y 5.576 mujeres) y en tercer lugar está la franja que va de los 25 a los 29 años (7.800 hombres y 5.126 mujeres).

Sin considerar las prestaciones médicas y en especie asociadas, sólo en términos de incapacidad laboral temporaria e indemnización por fallecimiento, el informe revela que el **Sistema de Riesgos del Trabajo**, a través del **Fondo Fiduciario de Enfermedades Profesionales**, debe afrontar un costo estimado de 5.300 millones de pesos, tomando como dato un promedio de más de 21 días de inactividad del trabajador como consecuencia de la enfermedad y estableciendo un sueldo bruto medio de poco más de 61 mil pesos.

Mediante la puesta en vigencia del **Decreto de Necesidad y Urgencia N° 367/2020**, el gobierno nacional dispuso que el covid-19 «se considerará presuntivamente una enfermedad de carácter profesional no listada, respecto de las y los trabajadores dependientes excluidos mediante dispensa legal y con el fin de realizar actividades declaradas esenciales, del cumplimiento del aislamiento social, preventivo y obligatorio ordenado por el decreto N° 297/20 y sus normas complementarias».

La norma determinó que las ART deben dar cobertura a los trabajadores que contraigan el virus, en aquellos casos en que las personas se encuentren desempeñando actividades y servicios declarados como esenciales, en el marco excepcional de la emergencia sanitaria.

Los precios de los Seguros Comerciales aumentan 3% en Latinoamérica durante el segundo trimestre según Marsh



El COVID-19 está entre las principales causas que afectaron a los precios, según el Informe del Mercado Mundial de Seguros publicado por Marsh.

Los precios de los seguros aumentaron 19% a nivel mundial, en el segundo trimestre del 2020.

Definir estrategias de renovación con anticipación e información más detallada: claves para combatir el reto de incremento de precios. El precio de los seguros comerciales en Latinoamérica creció un 8%, frente al 19% de media a nivel mundial, según el Informe del Mercado Mundial de Seguros publicado por Marsh, líder global en corretaje de seguros y administrador de riesgos. El aumento ha sido el mayor que se ha observado desde que el informe fue lanzado por primera vez en 2012, se suma a los aumentos promedio interanuales del 14% en el primer trimestre y del 11% en el cuarto trimestre de 2019. Al igual que en el primer trimestre, el aumento promedio de los precios se debió principalmente a los aumentos de las tasas de seguros de daños materiales y de las líneas financieras y profesionales. Entre otros resultados, el informe señala:

- Los seguros de Daños Materiales a nivel Latinoamérica aumentaron un 14%. Los precios para las pequeñas organizaciones aumentaron en menor grado que para los grandes corporativos con mayores riesgos.
- Los países que necesitan adquirir un reaseguro internacional facultativo experimentaron aumentos de 20% al 25%, ningún país mostró una reducción en las tasas de daños materiales. El 40% de las cuentas mostraron incrementos respecto al año anterior.
- Las Líneas Financieras y Profesionales también aumentaron un 17%. A nivel mundial, estas tasas tuvieron el mayor aumento (37%) impulsadas por una capacidad reducida, una alta tasa de siniestralidad y una mayor exposición al riesgo debido a Covid-19.
- El impacto del Covid-19 se reflejó en términos y condiciones más estrictos y un aumento de precios vinculado a las expectativas de reclamos futuros.
- Latinoamérica es la única región que presenta una reducción en las tasas de accidentes, lo que se ve reflejado en el comportamiento de las tasas de automóviles. La reducción de la exposición tuvo un impacto importante en la siniestralidad de la mayoría de las compañías de seguros. Otras líneas de negocio como Property y Transporte también presentaron una reducción de tasas.
- Industrias como Minería y Finanzas, que dependen de la capacidad internacional, son más afectadas.



Refiriéndose a estos resultados, **Dean Klisura, Líder Global de Placement y Servicios de Asesoría de Marsh**, comentó: «Si bien la oscilación en los precios de este trimestre se vio afectada por las pérdidas relacionadas con el COVID-19, otras grandes pérdidas contribuyeron a las presiones generales sobre los precios. A medida que las compañías de seguros continúan trabajando en los siniestros de daños materiales y de D&O, y con el costo total del COVID-19 aún en aumento, se anticipa una presión al alza en los precios para el resto del año 2020».

Sin embargo, es distinto el panorama que se observa a la hora de analizar la situación en Argentina. **Alejandro Guerrero, CEO de Marsh Argentina y Uruguay**, explica: «Si bien es cierto que en todo el mundo los precios están subiendo, no es precisamente el caso de nuestro país, en donde los mercados le están dando prioridad al cash flow y eso ocasiona que algunos costos de seguros bajen».

Ante este panorama de incertidumbre y transición del mercado de seguros, los expertos de Marsh recomiendan una serie de medidas claves de cara a la renovación de los Programas de Seguros corporativos:

- Preparar y definir con mayor antelación la estrategia de renovación.
- Ofrecer información más detallada para los mercados.
- Revisar la estrategia integral de gestión de riesgos de la organización, a la vista de la nueva situación global.
- Revisar la información de las reclamaciones. Siempre brindar lecciones aprendidas.
- Estimar el TCOR (Total Cost of Risk), es decir, buscar fórmulas alternativas para la financiación de sus riesgos.
- Considerar la relación con los mercados en todas las líneas de negocio. «El resultado de las compañías de seguros, las tasas de interés y la capacidad disponible son los principales factores que influyen en el mercado. Aún existen incertidumbres sobre las pérdidas de Covid-19 y eso puede sacar capital alternativo del mercado, reduciendo así la capacidad disponible. Nuestro mercado había sido competitivo durante años, lo que creó la necesidad de ajustes de precios y la pandemia llegó como un acelerador para revisar las condiciones. Con esto reforzamos la importancia de los puntos mencionados anteriormente. Hay una gran cantidad de renovaciones en el último trimestre que los clientes deben planificar ahora», destaca **Paula Lopes, Líder Regional de Placement en Latinoamérica y el Caribe**.



profile
profile

VINOTINTO COCINA

«Barriga llena, corazón contento»



Historia y origen

Moisés Dagui es un apasionado del buen comer y un entusiasta de la cocina. De padre italiano y madre venezolana, trabajó en el restaurante **Sale** e

Pepe de USA, luego en **Ostería del Vicario** de Italia (restaurante con una Estrella Michelin) y en el 2011 se radicó en Buenos Aires donde fue jefe de cocina de **HG Restaurant** y **Tipula**.

En el 2015 **Moisés** abrió el primer **Vinotinto** junto con su socio de ese momento, **Pablo Osan**. Comenzó siendo un espacio para hacer catering y poco a poco se convirtió en una rotisería moderna y con onda, abriendo solo al mediodía y ofreciendo platos del día que iban variando.

Ofrecían opciones como quiches, tortillas y platos envasados al vacío con acompañantes que variaban todos los días. En pocos meses la clientela fue creciendo y decidieron abrir también en la noche y, de esa forma, se convirtieron en el lugar preferido de muchos oficinistas de la zona y vecinos del barrio.

En el 2016 **Pablo** decide separarse del negocio y **Moisés** se queda liderando completamente el equipo. En abril de 2019, decide abrir un nuevo local junto a un nuevo socio inversor, esta vez ubicado en Palermo Hollywood, con la misma esencia de siempre, pero con una propuesta renovada, con un lugar más amplio para más comensales y con el agregado de la cafetería y el brunch los domingos. Hoy continúan ambos locales con su concepto de rotisería moderna, que ofrece platos que van cambiando todos los días y su

amarillas de gres y un mural con un colibrí en blanco y negro, replicando la versión a color del otro local, realizados por la artista **Betina Pietro**. Así, **Vinotinto Cocina** abre las puertas a los visitantes para disfrutar de una buena comida y que se vayan «con la barriga llena y el corazón contento».



Público

Vinotinto cuenta con una clientela variada, la mayoría oficinista de entre 30 y 50 años que trabajan cerca de los locales y suelen almorzar afuera. También están los vecinos del barrio que es un público muy variado, y comprende desde personas que



viven solas y comen todos los días los platos que ofrece el resto, hasta familias para las que **Vinotinto** constituye una opción para dejar la cocina un momento, pero de igual forma disfrutar de comida casera, rica y por un precio justo. ➡



ficha técnica

NOMBRE	VINOTINTO Cocina
DOMICILIO 1	Palermo Hollywood Humboldt 2157 Tel. (011) 2135-3643
DOMICILIO 2	Palermo Soho Julían Álvarez 1602 Tel. (011) 4861-4941
DUEÑO/CHIEF	Moisés Dagui
ESPECIALIDAD	Cocina al paso / «Cocina Andante»
VIARIOS	Cocina para llevar (Take Away) / Rotisería
HORARIOS	Hollywood: Lunes a jueves de 9 a 22 hs. Viernes de 9 a 23 hs. Sábados de 9 a 16 hs. Domingos de 11 a 17 hs. Soho: Lunes a sábados de 12 a 15 hs; y de 18:30 a 21:30 hs.

Cocina andante, casera, rica y a un precio justo



Gastronomía

El estilo de cocina es variado, con la idea principal de que sean platos reconfortantes, comida casera como la hacía la abuela, pero con una vultita de rosca. Siempre buscan con sus platos que la gente pueda trasladarse en el tiempo, a esos platos que se elaboraban en sus casas cuando eran chicos, platos sabrosos y caseros. A **Vinotinto** le gusta pasear por la cocina de todo el mundo con platos clásicos como la *Lasagna* o los *Gnocchis*, platos

con pescados y mariscos todos los viernes, tradicionales *Milanesas*, vacío de cerdo o *Pollo saltimbocca*. Luego también tienen su propuesta de platos envasados al vacío que cambian cada temporada con una carta que abarca carnes, pollos, cerdos, pescados y platos *veggies*. Son porciones individuales de 200 grs aproximadamente y los ofrecen listos para calentar 7 minutos en agua caliente, cortar y disfrutar.

Algunos ejemplos de sus opciones son el *Estofado de ternera y cerveza negra*; las *Albóndigas al pomodoro*; *Tapa de asado con cebollas glaseadas*; *Pollo al romesco*; *Pollo con crema de puerros y queso azul*; *Pollo con zanahorias, naranjas, cebolla y sésamo*; *Vacío de cerdo BBQ picante*; *Jamón braseado y salsa damascos*; algunas opciones vegetarianas como el *Tofu BBW* y *vegetales*; o los *Hongos y garbanzos thai*; también *pesca a la plancha* o *pesca al pesto*; *Tortilla de papas clásica*; o *Tortilla de papas a la española*; y deliciosas sopas del día.

Negocio

La idea es poder abrir nuevos locales en diferentes barrios, pero por ahora está solo en la mente de su dueño, y seguramente en un par de años podrá avanzar. 🍷



Hacemos de las empresas un mejor lugar para trabajar.

Prevención ART

de SANCOR SEGUROS

Cuidando a tu gente. Cuidando a tu empresa.

Contactate con tu Productor Asesor de Seguros o llamá al 0800 5555 278
www.prevencionart.com.ar | info@prevencionart.com.ar





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Celeste Torres

Soltera - 28 Años - Signo Aries (09-04-1992)

Ejecutiva Integral en **Libra Seguros**

● **UN HOBBY**

Jugar al fútbol

● **LA JUSTICIA**

Está de vacaciones

● **SU MAYOR VIRTUD**

Ser resolutiva

● **LA SEGURIDAD**

Se trabaja diariamente

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Soy de las que no sabe unir cara - nombre

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Jean, remera básica y zapatillas

● **UN SER QUERIDO**

Mi sobrino

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Soñar juntos

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Estudiar inglés

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

Las cadenas de Facebook

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Sueño

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

El temor

● **LA MUERTE**

Algo inevitable

● **EL MATRIMONIO**

Una excusa para hacer una fiesta

● **EL DÓLAR**

En alza

● **LA INFLACIÓN**

Moneda corriente

● **ME ARREPIENTO DE**

No valorar las cosas simples

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

En aquello que no se desea con el corazón

● **EL PASADO**

Aprendizaje

● **UN SECRETO**

De contarlo ya no es secreto

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Mis proyectos

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

Una visión anticuada

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Donde tengan hamburguesas

● **EL FIN DEL MUNDO**

Un faro, en Ushuaia

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

Vacaciones con mis primos en Misiones

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Diego Armando Maradona

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Hamburguesas

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

La ansiedad

● **DIOS**

El indio Solari

● **LA CORRUPCIÓN**

Moneda corriente

● **LE TENGO MIEDO A...**

La muerte de mis seres queridos

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Europa

● **EN TEATRO**

Cualquiera es buen plan

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

No jugársela

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

New York

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

Bendita TV

● **ESCRITOR FAVORITO**

Rodolfo Walsh

● **LA INFIDELIDAD**

Cuando hay amor

● **UNA CANCIÓN**

«Creo», Callejeros

● **LA TRAICIÓN**

Un antes y un después

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Vino

● **EL AUTO DESEADO**

Jeep Renegade

● **PSICOANÁLISIS**

Una herramienta fundamental

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Aprender inglés

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Club Atlético Tigre

● **LA GRAN AUSENTE**

Mi mamá



CARA a CARA

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

La noche de la Usina, Eduardo Sacheri

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Patricio Santos Fontanet

● **LA MUJER IDEAL**

Todas

● **EL PERFUME**

La carta de presentación

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

Sus dientes

● **MI MODELO PREFERIDA ES...**

Mi hermana mayor

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Yo, en mi versión mejorada

● **UN MAESTRO**

Mi papá

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Fútbol

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Instagram

● **LA CULPA ES DE...**

El coronavirus

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA**

Parasite / Acusada

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Mi temperamento

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

Su transparencia

● **UNA CONFESIÓN**

Me gusta cantar

● **NO PUEDO**

Lo que no intento

● **MARKETING**

El presente y el futuro

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

Un pasaje de avión

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

Escuchar música

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

Barcelona

BBVA Seguros

En ese living la viste crecer, aseguralo

Cada parte de tu hogar tiene una historia

Nuestro Seguro de Hogar se adapta a vos. bbvaseguros.com.ar

