



Año 28 - N° 678 Buenos Aires, 1° Quincena Noviembre 2020 - Precio del Ejemplar \$55.-

informe

operadores de mercado



Entrevista a David Rey Goitía
Presidente de Intégrity Seguros

Intégrity crece sólida y rentable

SIMPLE



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

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

Escribinos a: info@afianzadora.com.ar



Escaneá para conocer más.



AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

El desarrollo tecnológico es la clave de Integrity para seguir creciendo con rentabilidad

Administrar sus inversiones financieras con criterio de prudencia; suscribir negocios que sean sustentables en el tiempo; tener un equipo profesional muy competente; ser austeros en el manejo de los gastos; y entender a la tecnología como una parte fundamental de su negocio, fue la estrategia definida por Integrity que le permite en la actualidad ser una Compañía sólida, solvente, que cumple sus compromisos, y que pudo encarar la Pandemia de Covid 19 sin que se viera afectada su operación. Con el foco puesto en asistir a sus socios estratégicos, los Productores Asesores, la mirada de Integrity es seguir adquiriendo los últimos desarrollos tecnológicos para continuar creciendo con rentabilidad.



Rey Goitia. «Integrity cerró su Balance Anual al 30 de Junio 2020 con un Resultado Positivo antes de Impuestos de casi 500 millones de Pesos. A pesar de la crisis, concluyó con un superávit de Capitales Mínimos de 1.292 millones de Pesos y de Cobertura Artículo 35 de 1.353 millones de Pesos, un 106% y un 116% mejor que el año pasado respectivamente, lo que da cuenta de la solidez y solvencia de la Compañía».

David Rey Goitia, **Presidente de Integrity Seguros**, reflexiona sobre el presente y la proyección de la Compañía.

• ¿Cuál es la situación actual de Integrity Seguros y cuál es su proyección al futuro?

- Independientemente del contexto actual, **Integrity Seguros** es una Compañía sólida, solvente y que cumple cabalmente con los compromisos con sus asegurados, sus Productores y terceros. Esto es así, en virtud de nuestra estrategia definida hace ya siete años atrás, que contempla:

- Administrar nuestras inversiones financieras con criterio de prudencia.
- Suscribir negocios que sean sustentables en el tiempo.
- Tener un equipo profesional muy competente.
- Ser austeros en el manejo de los gastos.
- Entender a la tecnología como una parte fundamental de nuestro negocio.

La consistencia de esta política, nos permitió encarar la Pandemia sin que se viera afectada nuestra operación. Así lo demuestran nuestros balances cerrados el 30 de junio de 2020, en los que logramos un Resultado antes de Impuestos de casi 500 millones de Pesos, obteniendo no sólo una rentabilidad neta significativa, sino también una significativa rentabilidad técnica positiva.

En cuanto a la proyección para el 2021, aspiramos a cumplir con los desafíos establecidos en cuanto a productos que se adapten a las necesidades de nuestros asegurados y, en términos de resultados, nos proponemos lograr las metas establecidas como lo hemos hecho a lo largo de todos estos años, para: seguir creciendo con rentabilidad.

La mirada de **Integrity**, que nos parece que debería ser la de la mayoría de la industria, está puesta en seguir adquiriendo los últimos desarrollos tecnológicos para seguir creciendo. ➡

R.A.S.A

REASEGURADORES
ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro
Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO

CALIFICACIÓN
AA -

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

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

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN
0800-666-8400 | www.ssn.gob.ar | N° de inscripción 846



ESCUDO SEGUROS

Una buena decisión

NUESTROS PRODUCTOS

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


www.escudoseguros.com.ar

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



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



SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN



➤ - ¿Cuáles fueron las políticas y acciones de la Compañía frente al Covid 19 y el posterior aislamiento obligatorio a nivel Asegurados, Productores de Seguros y Empleados?

- El foco de la Compañía ha estado puesto en asistir a nuestros empleados, asegurados y Productores Asesores de Seguros. De cara a nuestros clientes, entendimos las dificultades que sortearon con el cese de algunas actividades y los cambios que sufrieron en sus economías. La premisa siempre es la misma, mantener los estándares de servicio para proteger a los asegurados.

Hemos hecho un trabajo muy importante de escucha a las necesidades de nuestros clientes. En algunos casos y en función de la reducción de sus coberturas, muchos asegurados han podido acceder a un menor costo en sus pólizas.

Hemos revisado los casos presentados por nuestros Productores Asesores para poder tomar el mejor curso de acción posible, entendiendo el contexto que atravesamos.

En el rubro Automotores y Motos Individuales, revisamos aquellas pólizas donde se presentaron inconvenientes para abonar las cuotas a fin de facilitar la continuidad de la cobertura y protección, incorporando nuevos productos como cobertura en Garage. Aplicamos el mismo principio a las flotas y negocios comerciales.

En cuanto a las Renovaciones de Pólizas, intentamos atenuar las bajas y tomar medidas que alentaran al cliente a renovar las mismas.

En Ramas Varias, se aplicó el mismo criterio y negociamos conjuntamente con el Productor, en aquellas actividades que estaban totalmente paralizadas. Es decir, redujimos sumas aseguradas de aquellos ramos que, por estar el Comercio inoperante, no se justificaban y, conjuntamente con esa reducción de suma asegurada, acompañamos con una rebaja técnica para disminuir el costo de la póliza.

Por otro lado, en lo que respecta a los Productores Asesores, iniciamos acciones de desarrollo de piezas digitales, relanzando nuestras redes sociales para que sirvan a los fines de hacer crecer sus negocios y poder llegar a clientes potenciales de manera online, fácil y rápido.

También hemos llevado a cabo nuestro **Programa Anual de Capacitaciones para Productores**, ofreciendo jornadas de especialización en Redes Sociales, Google y nuevas Plataformas, para que nuestra red pueda hacer uso de nuevas herramientas digitales y continúe adelante con sus negocios, adaptándose a las nuevas tecnologías.

Por último, y de puertas adentro, hemos acompañado a nuestros empleados muy de cerca para que pudieran trabajar de la manera más cómoda posible dentro de la modalidad

del *Home Office*. Cabe aclarar que esta modalidad de trabajo ya la teníamos bien dominada desde antes, a partir de nuestro **Plan de Contingencias** o *Disaster Recovery Plan*. No fue para nosotros una modalidad de trabajo desconocida, lo que nos permitió operar de inmediato, ni bien se inició la cuarentena de aislamiento social obligatorio. Finalmente, y hablando siempre de nuestro personal, continuamos con nuestras capacitaciones al *Staff Comercial* y de *Suscripción* en pos de aportarles valor agregado.

- ¿Cómo se estructura la relación con el Productor Asesor de Seguros y cuáles son las acciones de fidelización que realiza la Compañía?

- En nuestra Compañía, el principal canal de comercialización es el de Productores Asesores de Seguros (PAS). **Nuestra red está conformada por más de 2.000 PAS que operan en todo el país.** Para atenderlos y darles apoyo, contamos con oficinas en: CABA (Casa Central), Buenos Aires, Salta, Córdoba, Mendoza, Neuquén, Comodoro Rivadavia y Rosario.

Ante la aparición del Covid 19, desarrollamos una tarea importante con nuestros PAS que, por motivos generacionales, no estaban tan familiarizados con las herramientas digitales. Los capacitamos y pudimos ayudarlos en el uso de nuevas herramientas tecnológicas.

Como mencionamos anteriormente, llevamos a cabo las capacitaciones de **Integrity Academy Virtual** sobre redes sociales, Google y plataformas. Desde la Compañía creemos que la mejor forma de estar cerca de nuestros Productores es aportándoles valor y las nuevas tecnologías son un eslabón básico que necesitarán en la nueva normalidad. Realmente, los resultados fueron sorprendentes y muchos PAS han asimilado y naturalizado herramientas que antes no tenían.

- ¿Qué importancia asignan a la tecnología y cuáles son los últimos desarrollos tecnológicos e innovaciones de Integrity en esta materia? ¿Qué es Integrity Online?

- Como dijéramos con anterioridad, **la digitalización es para Integrity Seguros un aspecto estratégico** y que valoramos mucho. En consecuencia, uno de los mayores propósitos para el año próximo, será continuar por este sendero donde la tecnología será parte esencial del negocio.

La Compañía viene digitalizándose desde hace tiempo y trabajando en su desarrollo tecnológico, adoptando formas de comunicación que se ajustan a las necesidades actuales. Por esa razón, en la coyuntura actual, pudimos continuar brindando los servicios habituales y realizando los procesos a través del teletrabajo. Así también, nuestro Productores han podido continuar con la gestión de sus negocios sin interrupción alguna.



Del lado del asegurado, la tecnología también es esencial. Estos cuentan ya con un sitio web como herramienta para navegar con fluidez; cuentan a su vez con aplicaciones móviles que les permiten abonar sus servicios en tiempo y forma y con una Compañía que les ofrece un servicio personalizado y que los acompaña en momentos de incertidumbre.

Insistimos en que **el foco de Integrity está en asistir a nuestros Socios Estratégicos** y, en ese sentido, la Tecnología es un elemento clave que, además aporta valor.

- ¿Cuáles son las principales Líneas de Negocio de la Compañía? ¿En qué Ramos se consideran especialistas? ¿Proyectan lanzar nuevos productos: en qué consisten y a qué segmento apuntan?

- Desde el principio de nuestra gestión buscamos ser estratégicos en la definición del *mix* de nuestra cartera. Hoy, el *mix* de la Cartera de Integrity es 50% Autos y Motos y el porcentaje restante se divide en Caución, Transporte, Accidentes Personales y Otros. Nuestro objetivo es que estos últimos adquieran más relevancia para lo cual estamos realizando importantes inversiones que ya empiezan a dar sus resultados.

Por otro lado, la prioridad es seguir ofreciendo productos que se adapten a las necesidades del contexto. Durante el 2020 sumamos por ejemplo *Accidentes Personales para Delivery*, acompañantes para enfermos, mayores y niños, como así también, una tarifa bonificada en Autos. Como referentes del Mercado, siempre es necesario estar atentos a lo que necesitan nuestros asegurados.

- ¿Cuáles fueron los Resultados de Integrity Seguros al cierre del Ejercicio 2019-2020? ¿Y cuáles son las Proyecciones para el 2020-2021?

- Integrity cerró su Balance Anual al 30 de Junio 2020 con un Resultado Positivo antes de Impuestos de casi 500 millones de Pesos. A pesar de la crisis, concluyó con un superávit de Capitales Mínimos de 1.292 millones de Pesos y de Cobertura Artículo 35 de 1.353 millones de Pesos, un 106% y un 116% mejor que el año pasado respectivamente, lo que da cuenta de la solidez y solvencia de la Compañía.

El objetivo es continuar creciendo con rentabilidad como lo venimos haciendo desde hace tiempo ya, y de acuerdo a las pautas que nos fijaron nuestros accionistas.

- ¿Cuál es la política en materia de capacitación dirigida tanto a Productores de Seguro como al propio Staff de la Compañía?

- Como mencionamos anteriormente, desde Integrity entendemos que **una de las maneras más importantes de aportar valor es a través de la Capacitación**. Buscamos entonces que los actores que integran nuestra empresa ➤



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



➡ den un salto de calidad en términos de servicio a nuestros asegurados. En esta línea, y aún inmersos en la Pandemia, no hemos frenado ninguna de las capacitaciones que teníamos previstas para el año en curso. Como mencionamos antes, desarrollamos jornadas de especialización en redes sociales, Google y plataformas para los PAS y, de cara a nuestro Staff Profesional, junto con una importante Consultora, realizamos capacitaciones que aportaron propuestas y líneas de acción innovadoras en materia comercial y de suscripción.

- ¿Qué mercado de seguros avizora postpandemia y de qué manera se inserta Intégrity Seguros en este contexto?

- Las amenazas y factores de riesgo se potenciaron con el Covid 19, aunque no distan mucho de otras situaciones de inestabilidad económica que hemos atravesado los argentinos, en otras oportunidades. No obstante, lo verdaderamente desafiante y que se precipitó con la Pandemia, fue el **rol protagonista que cobró la Tecnología, como parte clave del negocio de las aseguradoras.**

Además de la necesidad de ser prudentes y responsables a la hora de tomar decisiones con las inversiones de las distintas

Compañías del Mercado, desde **Intégrity** estamos convencidos de que, aquellas empresas que no invirtieron en Tecnología corren riesgo de perder oportunidades de negocios y de quedar rezagadas y desfazadas en la Industria.

Hay Compañías como la nuestra, que en base a inversiones prudentes y un desarrollo adecuado en nuevas tecnologías, han logrado resultados muy auspiciosos este año, a pesar del contexto.

Otro tema que está por verse es la concentración de los operadores. La respuesta en este caso es compleja. En algún momento, parecía que, en efecto, esta concentración de operadores se iba a dar. No obstante y en contraposición a esta creencia, las estadísticas de la SSN muestran que hoy tenemos más compañías que hace 2 años atrás.

Lo que sucederá, probablemente, será que **aumentará la tendencia a las fusiones y adquisiciones.** Nosotros, por nuestra parte, somos prudentes y analizamos opciones convenientes. Esto fue lo que nos permitió lograr los objetivos que hemos cumplido hasta ahora, motivando a los accionistas a que sigan invirtiendo y alcanzando un patrimonio muy importante para lo que es este Mercado. 🍷

Desde 1898 un Progreso Seguro...

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

Nº de inscripción en SSN: 91 Progreso 0716 La Territorial 0999
 Atención al asegurado: 0800-666-6400
 Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn
 SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

informe
 operadores de mercado

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 28 / Nº 678 - Noviembre 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 Wörmer.

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.**

LIDERES EN SEGUROS DE CAUCIÓN

NUESTRO ESTILO



ADAPTABILIDAD

CREATIVIDAD

TRABAJO EN EQUIPO

COMPROMISO



Fianzas y Crédito
 S.A. Compañía de Seguros

Nº de inscripción en SSN
 0253

Atención al asegurado
 0800 666 6400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

La transformación comercial y el crecimiento de Grupo PROF

El Plan Estratégico de Negocio de PROF está sustentado en tres pilares fundamentales: Incorporación de nuevos PAS, organizaciones y Brokers que consoliden el lugar de la marca en el mercado y potencien el crecimiento del negocio; Desarrollar, Activar e Impulsar el crecimiento del PAS con códigos activos en la cartera de PROF, generando estrategias comerciales diversas; y un fuerte trabajo de Sinergia con Plus ART, que consistirá en llegar a las empresas aseguradas con una propuesta de valor diferenciadora.

Entrevista a Javier Ramírez Mazzello, nuevo Gerente Comercial de PROF.

¿Cuál es su trayectoria en Seguros y qué expectativas tiene respecto a su flamante gestión al frente de la Gerencia Comercial de Grupo PROF?

- Trabajo en el mercado asegurador hace 25 años, con experiencia adquirida en compañías nacionales y multinacionales como Visión, AXA, HDI, Colón y San Cristóbal, siempre en el área comercial.

Hoy en PROF Seguros me encuentro liderando la Gerencia Comercial, con foco en todo el país, ya que contamos con 11 agencias en las principales ciudades a lo largo y ancho del territorio nacional. Tenemos la expectativa de generar una transformación comercial que potencie nuestros recursos y permita la incorporación de nuevos PAS, organizaciones y Brokers que acompañen el crecimiento del negocio en nueva prima y en cantidad de pólizas, según lo que nos hemos propuesto en nuestro plan estratégico comercial.



Ramírez Mazzello. «El final del Ejercicio 19/20 nos encontró con un crecimiento interanual del 100%, y esperamos un crecimiento aún mayor para el período 20/21, siempre brindando el mejor servicio tanto a nuestros asegurados como a nuestros productores».

¿Cómo se estructura el área comercial del Grupo respecto a canales de comercialización y agencias? ¿Poseen sucursales o agencias propias y cuál es la distribución geográfica de las mismas?

- Los canales de comercialización se distribuyen entre PAS y Brokers, que representan el 85% de las ventas, los canales

de venta directa que concentran el 10% de las mismas y un 5% restante entre otros canales.

Además de la sede central de Buenos Aires, actualmente contamos con once agencias en todo el país: en las ciudades de Cipolletti, General Roca, Villa Regina, Concordia, Córdoba, Mendoza, Neuquén, Salta, Santa Fe, San Miguel de Tucumán y Mar del Plata. También tenemos previsto en los próximos meses abrir tres nuevas agencias en Rosario, Resistencia y La Plata, que se demoraron por la pandemia.

¿Cuál es la estrategia comercial o Business Plan de PROF?

- Nuestro Plan Estratégico de Negocio, que ha sido afectado por la pandemia pero que nunca se detuvo, está sustentado en tres pilares fundamentales:

a. **Incorporación** de nuevos PAS, organizaciones y Brokers que consoliden el lugar de nuestra marca en el mercado y potencien el crecimiento de nuestro negocio con nuevos desarrollos, sobre todo en ramos rentables como Vida, Accidente Personales, Riesgos Varios y Caucción.

b. **Desarrollar, Activar e Impulsar** el crecimiento del PAS con códigos activos en la cartera de PROF, generando estrategias comerciales diversas según el potencial y el mix de cada ramo. Y esto lo estamos llevando adelante con mayor contacto y mayor capacitación, poniendo el equipo de Ejecutivos Comerciales a disposición del Canal de todo el País.

c. Un fuerte trabajo de **Sinergia** con nuestra **Unidad de Negocio Plus ART**, que consistirá en llegar a las empresas aseguradas con una propuesta de valor diferenciadora: diseñando Grupos de Afinidad, fidelizando la cartera con ofertas de productos de Vida Colectivo para cubrir las Obligaciones Patronales, además de los beneficios de sus empleados.

¿Cuáles son las principales líneas de negocio del Grupo y cuál es el producto 'estrella'? ¿Proyectan lanzar nuevos productos, en qué consisten y a qué segmento apuntan?

- La empresa cuenta con dos unidades de negocios: PROF Seguros y Plus ART. El producto 'estrella' está en el ➡

#1 vos



SEGUOMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

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

Nº de inscripción en SSN
0286

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



► ramo de Riesgos del Trabajo, en el cual se concentra el 60% de la producción de la compañía.

De todas maneras, queremos seguir creciendo en todos los rubros y por eso estamos desarrollando algunos productos innovadores que tienen que ver con la cobertura prestacional de *Accidentes Personales* y con coberturas de *Cyber Risk* en Seguros de Líneas Personales.

- ¿Qué rol ocupa el Productor Asesor de Seguros y cuáles son las políticas o acciones de fidelización e incentivos?

Trabajamos fuertemente con los PAS, a quienes consideramos aliados estratégicos en la comercialización y asesoramiento con los asegurados. Estamos convencidos de que las compañías aseguradoras tienen la obligación de avanzar tecnológicamente y adentrarse en el mundo digital, pero también creemos que el Productor Asesor de Seguros cumple

un rol fundamental para el cierre de cualquier operación y el asesoramiento personal a los clientes.

Priorizamos las capacitaciones de nuestros PAS, por eso llevamos adelante una serie de encuentros virtuales para brindarles herramientas claves para seguir ofreciendo el mejor servicio. Asimismo, incentivamos el uso de herramientas tecnológicas remunerando al canal por la utilización de medios de pago digitales.

- ¿Qué importancia asignan a la tecnología y cuáles son los últimos desarrollos e inversiones del Grupo en la materia?

La tecnología representa un eje central para PROF, con la innovación y la transformación digital como vectores esenciales de nuestra gestión. Por eso, desde 2017, cuando Carlos Rosales se hizo cargo de la compañía, venimos llevando adelante un proceso de reconversión digital, con un equipo de IT altamente profesionalizado.



Actualmente, tenemos proyectos vinculados a la incorporación de tecnología para facilitar la gestión de nuestros Productores y Asegurados, ya sea desde la incorporación de medios de pago digitales como la cotización y contratación de pólizas online.

- ¿Cuáles son las expectativas o proyecciones de crecimiento para Grupo PROF?

- Este año PROF cumplió 60 años en el mercado asegurador y, más allá de las circunstancias especiales que todo el sector está viviendo, fue un año de consolidación para la empresa.

El final del Ejercicio 19/20 nos encontró con un crecimiento interanual del 100%, y esperamos un crecimiento aún mayor para el período 20/21, siempre brindando el mejor servicio tanto a nuestros asegurados como a nuestros productores.

- ¿Cuáles son los principales aspectos del proceso de transformación de PROF?

- Algo que muestra el proceso de transformación comercial que estamos viviendo en PROF es que en plena pandemia hemos tenido una receptividad muy buena por parte de los productores asesores de seguros.

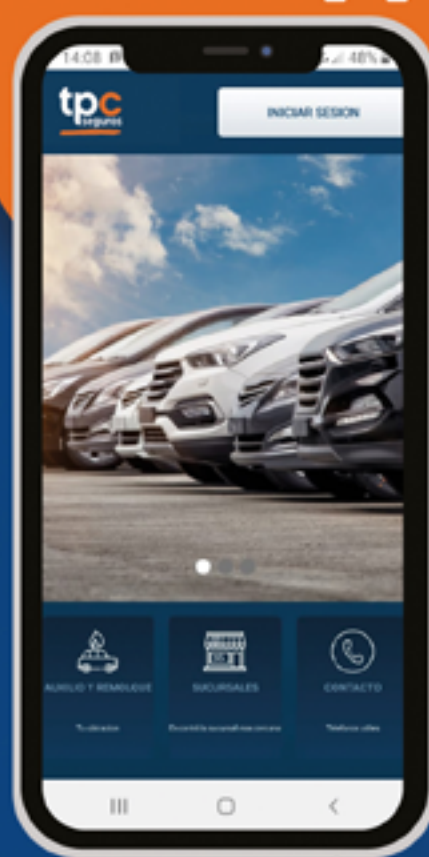
Desde agosto, se han incorporado más de 55 PAS con 13 Organizaciones nuevas, las cuales están comenzando a direccionar a PROF Seguros hacia nuevos negocios.

Además, hemos potenciado el desarrollo del negocio en ciudades como Mendoza, Salta, Córdoba y Mar del Plata, incentivando a los PAS con mejores condiciones y mayor dinamismo en el cierre de nuestras propuestas. Logramos ser competitivos en las cotizaciones de flotas de vehículos y camiones.

Si bien el negocio de seguros es un negocio a largo plazo, podemos afirmar que más del 20% de los nuevos PAS incorporados en los últimos dos meses y medio ya se encuentran emitiendo. La curva de inducción de un nuevo PAS a la operatoria de las compañías en general no es menor a los 180 días y en un contexto recesivo y de pandemia como el que nos toca vivir, estamos muy contentos con los resultados que van apareciendo. 📈

tpcseguros

iConocé
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

Buscanos en
TPC Seguros

Nº de inscripción en SSN
0341

Atención al asegurado
0800-666-6400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE
SEGUROS DE LA NACIÓN

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.

COLÓN
COMPAÑÍA DE SEGUROS

COLÓN
ASISTENCIAS

📍 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

Descuentos, flotas, dólar y repuestos en el Ramo Automotor



Al igual que toda la industria aseguradora, el ramo Automotor se ha visto afectado por la pandemia. La evolución de la tarifa estuvo por debajo de la inflación. ¿Qué pasó con las flotas de vehículos? ¿Cuánto afectó la suba del 'blue' a los repuestos? Para analizar estos temas dialogamos con Marcelo Granillo, Coordinador de Gestión Técnica y Suscripción de Río Uruguay Seguros; Guillermo Monasterio, Jefe de Suscripción de Autos de Intégrity Seguros; Patricio M. Iglesias, Gerente Técnico y de Suscripción de Triunfo Seguros; y Fernando Álvarez, Director Comercial de Libra Seguros.

Escribe Aníbal Cejas

Según datos de la SSN, el mercado asegurador argentino brindó cobertura a 13.256.351 vehículos, al 31 de marzo pasado. Esta cifra representó un 2,1% de incremento respecto al mismo mes de 2019. Pero claro, este dato no recoge la caída de la pandemia.

El 56% de los vehículos asegurados correspondieron a la categoría Automóviles. Las pickup de la clase A, 11%. Los taxis y remises representan el 1%. Para tener una idea del impacto de la pandemia en el ramo Automotores, podemos contrastar las cifras correspondientes a las unidades 0km patentadas en el periodo marzo a octubre de este año.

La Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina (ACARA) informó que en los 10 meses que van de 2020 (enero a octubre), se acumularon un total de 286.695 vehículos patentados, un 30,5% menos que las 412.605 unidades registradas en los mismos 10 meses de 2019.

Primas

Al 31 de marzo de 2020, Automotores alcanzó un volumen de producción de primas de \$ 175 mil millones (autos y motos). Con una inflación estimada en 38% para el periodo octubre 2019 a octubre 2020, ¿cuánto han podido actualizar las tarifas desde marzo a la fecha?

Desde Río Uruguay Seguros (RUS), Marcelo Granillo, Coordinador de Gestión Técnica y Suscripción, indicó: «Si bien aún nos encontramos cerrando los números de octubre, podemos afirmar que el incremento de la prima en este periodo rondará entre un 7% y un 10%. La política de RUS siempre ha sido acompañar la inflación para mantener la relación prima/siniestros, sin descuidar nuestro posicionamiento en el mercado. En ese sentido, a pesar del entorno altamente competitivo, hemos logrado mantener nuestras tarifas e incluso incrementarlas, principalmente en los segmentos de camiones y motovehículos».

Seguidamente, Guillermo Monasterio, Jefe de Suscripción de Autos de Intégrity Seguros, comentó que durante estos meses las primas se pudieron ajustar un 9% en su compañía: «Este incremento se hizo en forma general y no se dividió en segmentos. Además, en este contexto tratamos de acompañar la inflación mensual, sin estar por encima».

Por su parte, Patricio M. Iglesias, Gerente Técnico y de Suscripción de Triunfo Seguros, expresó: «La situación producida como consecuencia del ASPO (Aislamiento, Social, Preventivo y Obligatorio) significó que las tarifas, tanto del ramo Automotores como Motovehículos, no pudieron ser ajustadas, por el contrario hubo que atender situaciones especiales de clientes cuyas actividades se encontraban (o aún se encuentran) paralizadas y a consecuencia de ello, los acompañamos con consideraciones especiales de precio. Recién a partir del 1° de noviembre pudimos ajustar las tarifas de Responsabilidad Civil entre un 10% y un 12% según las diferentes zonas de riesgo».

Este aumento se encuentra muy lejos de lo que nos muestra la inflación del periodo, más específicamente de los repuestos de los vehículos cuyos aumentos rondaron el 48% para los últimos doce meses y un 26% si miramos lo que va del año 2020. Resulta imposible pensar en ajustes de esta magnitud por la situación, tanto de los asegurados como por la competencia donde cada actor busca no perder porción de mercado».

Cerrando la rueda, Fernando Álvarez, Director Comercial de Libra Seguros, explicó que la situación socioeconómica desatada por la pandemia también los llevó a ellos a realizar un acompañamiento a sus asegurados en el actual contexto: «Debido a esto, no hemos realizado aumentos masivos, solo algunos ajustes técnicos puntuales. Esta política de contención que fue bastante generalizada en el mercado y en Libra en particular, ha estado muy por debajo de los índices inflacionarios».

Sumas Aseguradas

A continuación, indagamos sobre el ajuste a las sumas aseguradas de los vehículos de las carteras, desde marzo a octubre. Al respecto Granillo, mencionó: «La evolución de los precios de los automotores ha sido dispar, con una marcada diferencia al alza en vehículos importados o de determinadas marcas y, por lo tanto, esto tiene su correlato en la evolución de valores asegurados. No obstante, en lo que refiere a los modelos más comercializados, el promedio de ajuste de las sumas aseguradas ronda el 22%».

En concordancia, Monasterio dijo que ese porcentaje fue muy dispar entre los autos de fabricación nacional o importados. Y añadió: «Si comparamos los listados de valores con lo que solemos trabajar, vemos un alza en promedio que ronda el 65%2. ➡»

Motos



Sobre un parque de motos circulante estimado entre 6,5 y 7 millones de motos, la SSN informa que solo estaban aseguradas (al 31 de marzo de 2020) 1.789.183 unidades. Según esta estimación, casi el 75% de las motos que circulan no tienen seguro.

Protegerse 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



» En la misma línea, **Álvarez** explicó que se ha ajustado el capital en función de los valores de plaza: «Es difícil precisar un porcentaje único, ya que depende mucho del país de origen de fabricación, y de la relación del vehículo con las variables cambiarias».

Según **Iglesias**, «si miramos desde marzo hasta el mes de septiembre, no se registran aumentos importantes de las sumas aseguradas, mientras que en el mes de octubre sí se vio reflejado un aumento generalizado, impulsado por el precio de las unidades 0km; este aumento podría promediarse en un 20%, sin embargo cuando se miran los casos uno a uno se encuentran desvíos que pueden ser muy superiores al promedio mencionado».

Contratación de pólizas

En relación a la contratación de nuevas pólizas a lo largo de estos meses, desde **Triunfo Seguros** sostuvieron que

el mayor movimiento pudo observarse en unidades usadas, aunque en los últimos días la venta de seguros para 0km a través de los distintos canales en los que opera la empresa (PAS, Brokers, Terminales) comenzó a repuntar también.

Esto mismo ocurrió en **Integrity**, según explicó **Monasterio**: «Pese a las promociones que existen sobre las unidades 0km, y un mercado que se contrajo, los vehículos usados movilizaron la contratación de pólizas nuevas».

A su vez desde **Libra**, **Álvarez** opinó: «Definitivamente los nuevos seguros vinieron por las unidades usadas, ya que el segmento de autos 0km recién se ha reactivado en los últimos meses».

En contraposición, desde **RUS** señalaron: «Notamos un crecimiento importante en la contratación de pólizas sobre unidades nuevas, por encima de las unidades usadas. Entendemos que esto



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

responde a un crecimiento en la comercialización de estas unidades (probablemente alentado por su bajo precio medido en dólar billete) y a las nuevas coberturas que hemos dispuesto a la fuerza de ventas para este tipo de unidades».

Flotas corporativas

Más adelante, consultamos a los representantes de cada compañía sobre cómo evolucionó el segmento de flotas corporativas, si hubo ajustes, reducción de pólizas. Sobre el particular, **Granillo** respondió: «En este período hemos logrado renovar prácticamente todas las flotas y continuar con el ritmo de operaciones nuevas previo a la pandemia, no obstante las mismas se lograron en un contexto altamente competitivo. Por un lado, tenemos empresas aseguradas que, dado el contexto económico, necesitan ajustar sus costos operativos y, por otro lado, un mercado asegurador muy interesado en este tipo de operaciones».

Monasterio, puntualizó: «El mercado de flotas comerciales, como lógica consecuencia de la cuarentena y el aislamiento, fue el sector que más sufrió. Claramente hubo más ajustes que reducción de pólizas».

Álvarez, coincidió y dijo: «En general, hubo reducciones, dependiendo de lo esencial de la actividad, pero la tendencia fue a la baja».

En tanto, **Iglesias** afirmó que el negocio de seguros en cuanto a flotas de vehículos se refiere, se ha tornado sumamente complejo: «Es sabido que la siniestralidad de un vehículo es la misma, sea su contratación en forma individual o como parte de una flota, sin embargo, la voracidad del mercado por no perder volumen de negocios ha llevado a que nos encontremos con descuentos que lo tornan técnicamente inviable. Las empresas »



▲ Patricio M. Iglesias, Gerente Técnico y de Suscripción de Triunfo Seguros

Ayudándonos 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.

San Cristóbal
SEGUROS

ASOCIART
Asociación de Seguros de la Argentina

San Cristóbal
RETIRO

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

GRUPO
SAN
CRISTÓBAL

CORAJE ES CREAR TU PROPIO FUTURO

En Allianz brindamos confianza y tranquilidad a nuestros clientes, sustentados en sólidos indicadores financieros que afirman nuestra solvencia. Un grupo asegurador comprometido con la innovación, y el desarrollo de soluciones para hacer frente a los desafíos del futuro. Un equipo enfocado a la eficiencia y la calidad, para brindar siempre el mejor servicio a nuestros asegurados y productores.

Consultá a nuestro equipo comercial para más información.



Allianz



«... que poseen flotas conocen esta situación y suelen licitarlas en cada renovación, dejando muchas veces de lado el acompañamiento que puede haberle dado su aseguradora afrontando los correspondientes siniestros durante el periodo, y buscando un nuevo mejor precio. En estos procesos podemos encontrarnos con cuatro o cinco cotizaciones con diferencias superiores al 100% entre extremos».

Dólar

Es sabido que hubo una fuerte escalada del precio del dólar blue en lo que va del año, pero este hecho ¿tuvo impactos en el costo de los repuestos automotores?

Sobre este tema, el **Coordinador de Gestión Técnica y Suscripción de RUS** aseguró: «Cotejando la evolución del dólar blue y el precio promedio de los repuestos, por el momento observamos que el incremento de la divisa libre en abril (cuando pasó de \$ 85 a \$ 120, más de un 40%) comenzó a impactar en



▲ Fernando Álvarez, Director Comercial de Libra Seguros

el valor de los repuestos a partir de junio, iniciando una tendencia ascendente mucho mayor a la que traían. Si bien, septiembre comenzó a mostrar cierta ralentización en la evolución, entendemos que el efecto de la nueva disparada de la divisa se sentirá en los próximos meses».

A su turno, **Iglesias** mencionó: «Ya sea, por la escalada del dólar blue o por el propio proceso inflacionario, los repuestos se han incrementado muy por arriba de lo que las tarifas pueden ajustarse. Existen informes específicos que son fuente de consulta por parte de las aseguradoras donde se observan disparidades porcentuales por marcas; por ejemplo en el mes de junio (plena pandemia), mientras una marca aumentó un 3% otra lo hizo en un 16% (en ese rango estuvieron todas las terminales automotrices). Aún no contamos con información al mes de octubre».

Luego, **Álvarez** opinó que el costo de los repuestos motrices depende mucho del origen de los mismos, y no llevó el mismo ritmo del dólar blue, pero además dijo: «En general, se vislumbra una tendencia alcista. Frente a la incertidumbre, los proveedores se cubren y hasta en algunos casos no tienen precio, estableciéndose de esta manera un clima especulativo».

Cerrando este tema **Monasterio** comentó: «No hemos notado un aumento de los repuestos según la variación del dólar blue. Los mismos varían con relación al dólar oficial puro (antes de los impuestos agregados recientemente)».

¿Se redujeron las coberturas contratadas?

Posteriormente, finalizamos este informe consultando sobre la reducción del alcance de las coberturas para abaratar costos durante la pandemia y **Marcelo Granillo** evaluó: «No ha habido una reducción de cobertura por parte de los usuarios. El porcentaje de unidades con cobertura de Casco se mantuvo, especialmente en lo que hace a unidades con coberturas Todo Riesgo. Hubo un leve movimiento de unidades con cobertura de terceros completos hacia coberturas más simples, pero en menos de 5% de esas unidades».

Asimismo, según **Fernando Álvarez** ocurrió algo similar en su compañía: «En la cartera de Libra en particular, no se han notado cambios de cobertura hacia la baja, manteniéndose las coberturas actuales. Lo que sí percibimos es una gran aceptación y suscripción a nuestro producto Orange Time que se tarifa por tiempo de uso, generando un importante ahorro para los asegurados. En el último mes, por ejemplo, nuestros asegurados tuvieron un ahorro promedio del 32%. El mercado está aceptando esta modalidad de contratación sin necesidad de reducir la cobertura, es más, ya varios clientes Orange Time que tenían cobertura de terceros completo han pasado a Orange Time Todo Riesgo pagando lo que antes pagaban por un plan de tercero completo estándar».

Para concluir, tanto **Patricio Iglesias** como **Guillermo Monasterio** coincidieron en que esta situación pudo haberse dado durante los primeros meses del aislamiento, a fines de marzo y abril, pero no fueron casos muy significativos. En general, los asegurados continuaron adelante con sus pólizas con la cobertura contratada originalmente. ☺



Contamos con
6 oficinas a lo largo
de todo el país,
y con vínculos
con más de 100
Productores Asesores

ENCONTRAMOS EN:
PUERTO MADERO / CABA / BAHÍA BLANCA / CÓRDOBA / SAN FERNANDO / PARQUE LELOIR

www.scbrokerdeseguros.com

Camila O'Gorman 412 - Piso 18 / +54 11 5263 7500 @scbrokerdeseguros /SCBrokerDeSeguros

Nº de inscripción en SSN 1250 Atención al asegurado 0800-666-8400 Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn



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

Nº de inscripción en SSN 0878 Atención al asegurado 0800-666-8400 Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn



Características y desarrollo de las criptomonedas en Argentina

El interés global de las personas de entre 18 y 24 años por las llamadas criptomonedas, se duplicó en nuestro país con respecto al año pasado. Al ser descentralizadas, no dependen de la regulación de ninguna nación o Banco Central, sino que se sostienen por los consensos que logran sus usuarios. Esto las vuelve independientes de las crisis económicas que pueda atravesar un país. Dentro de las ventajas principales de las criptomonedas, se encuentran el bajo costo, la seguridad y la velocidad de su transferencia gracias a la tecnología que utilizan, denominada Blockchain.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

El impacto económico que produjo la pandemia de coronavirus y la cuarentena a nivel mundial, pero sobre todo en Argentina debido a su extensión, afectó a todos los sectores generadores de valor. Mientras muchas empresas debieron cerrar sus puertas definitivamente debido a la crisis económica, los sectores que pudieron sobrevivir, se vieron afectados por la pérdida del valor de la moneda local. A los fines de resguardar sus activos, muchas personas se volcaron al dólar de Estados Unidos como medio de resguardar su dinero, otras se refugiaron en el oro cuyo valor sufrió un gran incremento. Sin embargo, el dólar y el oro no fueron los únicos medios de respaldo que vieron incrementada su demanda exponencialmente. El interés global de las personas de entre 18 y 24 años por las llamadas **criptomonedas**, se duplicó en nuestro país con respecto al año pasado.

Es que las criptomonedas, al ser descentralizadas, no dependen de la regulación de ninguna nación o Banco Central, sino que se sostienen por los consensos que logran sus usuarios. Esto las vuelve independientes de las crisis económicas que pueda atravesar un país. Dentro de sus ventajas principales, se encuentran el bajo costo, la seguridad y la velocidad de su transferencia gracias a la tecnología que utilizan denominada **Blockchain**.

En nuestro país, las criptomonedas, no cuentan con regulación, aunque son legales. Días atrás, se presentó un proyecto de ley que busca que tanto el Estado como las empresas privadas, cuenten con más opciones para utilizar criptomonedas. En caso de su aprobación, podrían ser utilizadas de manera regulada como medio de pago, ahorro e inversión.



Con la intención de conocer más acerca de las criptomonedas, hemos entrevistado a varios actores del mercado digital, quienes nos brindaron su experiencia y perspectivas.

• **¿Cuál es la criptomoneda más utilizada en nuestro país y a qué se debe?**

• **Romina Ayelén Sejas, Líder de Comunidad de BUENBIT**, nos comenta que: «Es innegable que **Bitcoin** ha sido históricamente la criptomoneda con mayor capitalización y volumen, además de ganar popularidad por ser la primera y más consolidada. Pero desde hace un tiempo se instaló en la región y, sobre todo en Argentina, la adopción de **DAI**. Al tratarse de una stablecoin que busca un valor similar al dólar estadounidense, muchas personas se volcaron a adquirirla. La razón es que muchos no están preparados para la volatilidad de **Bitcoin**, **Ethereum** u otras criptomonedas que tengan variaciones bruscas en su precio. Para un primer contacto, **DAI** es una buena puerta de entrada. Luego pueden interactuar con otros criptoactivos de comportamiento más complejo. **MakerDAO**, la organización que diseñó esta stablecoin, asegura en su blog oficial que 'DAI se ha convertido en la cripto más popular de Argentina por volúmenes de intercambio, incluso por delante de Bitcoin, debido a las preocupaciones sobre la hiperinflación'».

• **Juan Méndez, Director de Marca de RIPIO**, coincidió en que **Bitcoin (BTC)** es sin duda el líder indiscutido entre las múltiples opciones de activos digitales, por su capitalización de mercado, nivel de adopción y demostrado rendimiento a largo plazo (a pesar de ser un activo de riesgo medio-alto por su volatilidad). «Las stablecoins o 'criptodólares' (**USDC** y **DAI**) fueron de los criptoactivos más demandados este año. En **Ripio**, las operaciones con estos activos -que siguen el precio de mercado del dólar- crecieron 9 veces en el segundo trimestre del año en comparación con el primero. Otros activos

como **Ether (ETH)**, la criptomoneda de la red **Ethereum**, también tuvieron un retorno fenomenal este año, por encima del 200%».

• **Maximiliano Hinz, Latam Operations Manager de BINANCE ARGENTINA**, consideró que «es muy difícil afirmar cuál es la criptomoneda más utilizada en el país, ya que depende de qué utilicemos para comparar. En las operaciones financieras, las más utilizadas son las monedas estables conocidas como 'cripto dólares'. Estas monedas tienen la característica de tener su valor atado al Dólar Americano, lo que permite que el valor no varíe a lo largo del tiempo. Esto resulta de vital importancia, ya que en caso de hacer una compra o enviar dinero, uno sabe cuánto dinero está mandando y sabe cuánto va a llegar, sin importar la congestión de la red. Si analizamos el volumen operado, **Bitcoin** siempre va a ser el dominante, tenemos que considerar que **Bitcoin** solo tiene más del 65% del valor de mercado de las criptomonedas, dejando menos de 35% para el resto de todo el universo de criptomonedas. Esto lo vemos en los volúmenes operados en los exchanges, donde **Bitcoin** es siempre el número uno».

• Seguidamente, **Lola Rodríguez, Analista de Mercado de QUBIT BROKERS**, manifestó que «en Argentina la criptomoneda más utilizada como medio de inversión es el **Bitcoin** dada su popularidad y la actual crisis que lleva a buscar nuevas alternativas para invertir que no estén atadas a los efectos de las condiciones locales. Cada vez observamos una mayor participación en el mercado de las stablecoins, también llamado 'dólar cripto', como una alternativa de reserva de valor a la que apuestan los argentinos cada día más dado que, generalmente, mantienen una paridad estable con el dólar estadounidense».

• Por último, **José Trajtenberg, CEO de XCAPIT**, argumentó que «la criptomoneda más comercializada en Argentina es el **Bitcoin**, y en la actualidad el avance de su crecimiento se destaca aún más debido a la crisis económica que vivimos por ➡».



**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 COVID-19. A su vez, por el cepo al dólar, muchos ahorristas están buscando opciones de resguardo de valor en criptomonedas estables (stablecoins), las cuales son criptomonedas vinculadas a un activo real. La mayoría están vinculadas a monedas fiat como el dólar o el euro. DAI, DOC o USDT son stablecoins, por mencionar algunas. Cualquiera de estas monedas tiene el mismo valor que el dólar americano, para mencionar un ejemplo, 1 DAI = 1 dólar».

• **¿Qué beneficios ofrecen las criptomonedas en relación a otras alternativas de inversión?**

• **Romina**, desde **BUENBIT**, comentó que todo depende del perfil del inversor y las necesidades que tenga. «Una de las estrategias más conocidas en el ambiente es la de DCA o Bitcoin dollar cost averaging, que consiste básicamente en invertir cantidades fijas en intervalos regulares de tiempo. Las personas pueden comprar el activo y simplemente esperar a que su valor se aprecie. Opciones como staking o lending para obtener a cambio intereses son las que más se han popularizado este año,

por tratarse de una modalidad donde no nos desprendemos del criptoactivo pero obtenemos un porcentaje a diferencia de dejarlas en una wallet sin movimiento. Las criptomonedas pueden ser utilizadas como medio de pago para enviarlas a cualquier parte del mundo, en segundos y con costos mínimos».

• **Juan**, desde **RIPIO**, señaló que «hay múltiples ventajas en las criptomonedas frente a otras herramientas de ahorro o inversión. Además de su atractivo rendimiento (que no se puede predecir, ya que el mercado opera por libre oferta y demanda), es importante destacar que el mercado cripto tampoco se ve afectado por los horarios bancarios, ya que opera 24x7x365. Los usuarios de la plataforma pueden comprar criptomonedas de forma instantánea cualquier día de la semana en cualquier horario».

• **Maximiliano**, de **BINANCE ARGENTINA**, hizo referencia a que el mayor beneficio de las criptomonedas radica en su disponibilidad. «Mientras tengamos criptos en nuestra wallet vamos a poder acceder a cualquier método de inversión



▲ Romina Ayelén Sejas, Líder de Comunidad de BUENBIT

que lo acepte, sin ningún tipo de traba. Esto suena muy sencillo, pero en el mundo del dinero fiduciario (es decir, el bancarizado) no es algo que se pueda hacer tan fácilmente. Si yo tengo pesos en mi cuenta bancaria, no tengo forma de invertir en la bolsa de China. En cambio con criptomonedas, si una persona está en la Argentina puede invertir en China, Europa o África desde su casa y nadie le va a poner ninguna restricción para hacer esto. Otro beneficio es la seguridad, no existe la posibilidad de que alguien venda 2 veces la misma criptomoneda al mismo tiempo. Uno cuando invierte en instrumentos financieros tradicionales, confía en la entidad que lo respalda y entiende que lo que compró, verdaderamente existe, uno no puede ir al banco y pedir que le den la acción de la empresa X en la que invirtió. En el mundo cripto, no necesitamos confiar ya que podemos comprar un bitcoin y en el mismo momento que lo pagamos tenerlo en nuestra billetera propia. Como último beneficio, es la disponibilidad las 24 horas todo el día. No existen tiempos bancarios, tampoco feriados ni nada. Uno puede enviar, invertir, u operar en cualquier momento, porque los sistemas siempre están abiertos».

• **Lola**, desde **QUBIT BROKERS**, agregó que uno de los beneficios que ofrecen las criptomonedas en relación a otras alternativas de valor es que son opciones de inversión con uso a nivel global. Por otro lado, la inmediatez de las transacciones hace que se diferencien de los medios tradicionales de transferencia de dinero. «La seguridad asociada al mercado de cripto también es uno de los factores que le interesan a los participantes del mercado, ya que el sistema promueve la transparencia y los registros únicos. Particularmente, las stablecoins se caracterizan por ser criptoactivos en los cuales su valor permanece estable y no tienen asociada una gran volatilidad a lo largo del tiempo, lo que permite dar refugio a los inversores en momentos de incertidumbre; pudiendo acceder a dolarizarse sin las restricciones que tienen ➤»



▲ Juan Méndez, Director de Marca de RIPIO



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

NOBLE
COMPAÑÍA DE SEGUROS

Más Herramientas. Mejor Servicio

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



**FEDERACION PATRONAL
SEGUROS S.A.**

www.fedpat.com.ar





► otras alternativas como el dólar MEP o vía banco. En conclusión, consideramos a las criptomonedas como una opción segura, rápida, sin comisiones extraordinarias y de fácil acceso para todo aquel que quiera participar en el mercado».

• **José**, desde **Xcapit**, señaló que en este año, por el Covid, las inversiones en el mercado financiero tanto local como internacional sufrieron duros golpes. «Los bonos, fondos y acciones sufrieron enormes caídas que dañaron a ahorristas e inversores. Ante este escenario, las criptomonedas ofrecen opciones de inmunidad. Incluso las principales y volátiles criptomonedas, como Bitcoin, han visto duplicar su valor desde el inicio de la cuarentena global. Las criptomonedas son descentralizadas, no dependen de las decisiones de un gobierno o un banco central y, por ende, las personas tienen en todo momento el control de sus propios activos. Otro aspecto que hace atractivas a las criptomonedas es su escasez. En el caso de Bitcoin, se

van a poner en circulación un total de 21 millones. Muchos ven la volatilidad de bitcoin como una barrera para ingresar a este mercado. Justamente desde **Xcapit**, para poder gestionar esta volatilidad, creamos **Brainy**, un bot de inversión en criptomonedas que utiliza algoritmos de inteligencia artificial para hacer trading de criptomonedas. De esta forma, derribamos barreras de ingreso como la falta de conocimiento o el tiempo para gestionar una inversión en cripto. Así posibilitamos que cualquier persona que quiera ingresar en este mercado, lo pueda hacer a través de productos automatizados y seguros para sí».

• **¿Qué desarrollo tuvieron las criptomonedas en nuestro país?**

• «Las comunidades cripto tuvieron un rol fundamental en la difusión. Consideramos que los exchanges también tuvimos un rol fundamental al poner al alcance de cientos de miles de personas



▲ Maximiliano Hinz, Latam Operations Manager de BINANCE ARGENTINA

la posibilidad de adquirirlas. Los argentinos, frente a los vaivenes económicos, están atentos a las opciones para resguardar su valor y no han sido ajenos a las criptomonedas. Si bien estamos empezando el camino de la adopción, los términos 'Bitcoin', 'blockchain' o 'criptomonedas' ya no son desconocidos. Cada vez se instalan más en los discursos de la sociedad», consideró **Romina Sejas** de **BUENBIT**.

• **Juan Méndez**, de **RIPIO**, sostuvo los beneficios de este tipo de inversión, argumentando que «la compra y venta de criptomonedas se multiplicó más de cuatro veces este año en Argentina, comparado con el año anterior. Frente a las restricciones cambiarias locales, los 'criptodólares' fueron los activos con mayor crecimiento, con una demanda 9 veces mayor en el segundo trimestre de este año en comparación con el primero».

• **Maximiliano Hinz**, de **BINANCE Argentina**, comentó que «Argentina tiene una buena tasa de adopción de cripto en la región. Las fluctuaciones económicas han ayudado mucho a que la gente se interiorice más en estos métodos de inversión alternativos y han descubierto que no son métodos especulativos, sino que son métodos totalmente válidos y seguros para invertir o incluso resguardar sus ahorros. Mucha gente está pasando los ahorros que tenía en efectivo a criptomonedas, ya que uno puede tener la misma confianza que teniendo el dinero físico (es decir, nadie puede tocarlo), sin el riesgo que conlleva tener ese dinero en efectivo».

• «En nuestro país, cada vez hay una mayor adopción y desarrollo de las criptomonedas y su mercado correspondiente, tanto como medio de inversión como también una alternativa a resguardar el valor de los ahorros por medio de stablecoins. En el corto desarrollo del mercado cripto en Argentina, se observa que ►»



▲ Lola Rodríguez, Analista de Mercado de QUBIT BROKERS

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



1905
2020

115 Años GRACIAS!

A todos los que nos eligen
cada día para crecer con
nosotros.





▲ José Trajtenberg, CEO de XCAPIT

➔ cada vez hay un mercado más grande, con mayor cantidad de participantes y un gran desarrollo de startups locales con prestigio a nivel global. En Argentina se ha llegado al punto de estar brindando servicios con calidad de primer nivel. Desde comienzos de 2020 la cantidad de usuarios en el mercado de criptomonedas viene incrementándose a un ritmo estimado de 20% mensual. Las criptomonedas llegaron para quedarse y lo demuestran al ser adoptadas cada día por una mayor cantidad de argentinos que las eligen tanto por sus características como por el nivel de los servicios que se brindan en el mercado», aportó **Lola Rodríguez**, de **QUBIT Brokers**.

• **José Trajtenberg**, de **Xcapit**, sostuvo que en Argentina hay un nivel de desarrollo muy grande en el ecosistema de blockchain y criptomonedas. «En el país se crearon proyectos reconocidos y con productos utilizados a nivel mundial, por mencionar algunos: RSK Smart, Ripio, Bitex, Money On Chain, DeCrypto, Koibanx, Coinfabrik, entre otros. Justamente, el hecho de tomar a las criptomonedas como un activo financiero en el cual invertir, es una oportunidad que abordamos desde Xcapit, existiendo pocas empresas en el mundo que lo hagan desde esta perspectiva en este momento. También en Argentina nacieron grandes eventos del ecosistema de criptomonedas, como son **Labitconf**, una de las conferencias cripto más grandes de Latam, o **Ethereum Buenos Aires**, un meetup mensual orientado a desarrolladores. Ambos eventos cuentan con speakers internacionales o locales, de altísimo nivel. A su vez, es importante destacar el talento argentino, el cual es demandado por compañías de todo el mundo».

- ¿Cuál es la situación actual en Argentina de las criptomonedas?

• Sobre el desarrollo de las criptomonedas en nuestro país, **Romina Sejas**, de **Buenbit**, nos comentó que «si bien Argentina cuenta con 'early adopters' de criptomonedas y grandes desarrolladores con proyectos de talla mundial sobre blockchain, auditorías y criptoactivos, consideramos que el grueso de la población aún desconoce cómo interactuar con el ecosistema de forma segura y que le reporte un beneficio. Por eso trabajamos constantemente en generar contenido educativo, tanto para reducir fricciones como para que tengan un primer contacto ameno y que se interesen por permanecer».

• **Maximiliano Hinz**, de **BINANCE Argentina**, consideró que actualmente la regulación las trata de una manera bastante laxa, solo se pagan impuestos a las ganancias obtenidas. «Esto es bueno y malo al mismo tiempo, ya que al haber pocas regulaciones surgen muchas dudas por parte del usuario final, pero es bueno ya que una vez que entiende que es algo totalmente lícito y no se incumple ningún tipo de normativa al comprar y vender criptomonedas, se genera una situación de confianza muy positiva».

• **Lola Rodríguez**, de **QUBIT BROKERS**, señaló que «dada la crisis global actual y el cepo cambiario aplicado en

nuestro país, cada vez más argentinos se vuelcan a las criptomonedas en búsqueda de una nueva alternativa que no esté relacionada con el peso argentino o sean afectados por condiciones locales adversas. Actualmente, cada vez más personas acuden al mercado de las cripto, descubriendo nuevas alternativas fuera de lo tradicional».

• En opinión de **José Trajtenberg**, de **XCAPIT**, «Argentina se destaca como uno de los lugares con más entusiastas de Bitcoin que otros países del mundo, en particular por las constantes crisis económicas y devaluación del peso. En Argentina muchas personas ya están usando bitcoins para transacciones reales de manera regular, peer-to-peer (de persona a persona) o para compras en comercios. A su vez, muchísimas personas lo utilizan como medio para envío de remesas, ya que las transacciones de criptomonedas entre países son muchísimo más económicas que un envío por un medio tradicional. Fruto de la inestabilidad económica, cepto al dólar y dificultad para acceder a productos de inversión, también se utilizan las criptomonedas como una opción de ahorro e inversión, la cual fue sumando cada vez más adopción a lo largo de esta cuarentena».

- ¿Qué esperan para el futuro de este medio de inversión?

• En el caso de **Buenbit**, **Romina** opinó que «lo interesante de este medio es que pueden acceder todas las personas que tengan una conexión a internet. Esperamos que la adopción sea mayor. A medida que avanza el tiempo, los proyectos serios, bien fundamentados e implementados son los que crecen y se consolidan».

• Para la firma **RIPIO**, **Juan Méndez** agregó que el perfil de inversor en criptoactivos no es el perfil de un inversor tradicional. «Para darte una idea, la gran mayoría de los 600 mil usuarios actuales de Ripio tienen entre 25 y 45 años. Es una industria que va camino a la masividad de la mano de los emprendedores jóvenes y también de los consumidores jóvenes, ya que a diferencia de otras herramientas de inversión, no hace falta ser un experto para comprar y vender criptomonedas».

• **BINANCE Argentina**, de la mano de **Maximiliano Hinz**, señaló que «para el futuro esperamos un aumento fuerte en la cantidad de usuarios. Las criptomonedas han demostrado no ser una moda y, a medida que pasan los días, el mercado se afianza más y más. Bitcoin ha sido una inversión muy positiva en estos 10 años con variaciones lógicas como cualquier activo con tan poca historia, pero cuya curva viene con una pendiente positiva. También vemos como crece la cantidad de usuarios locales y entendemos que hay un interés genuino por la tecnología y no es solo una forma temporal de resguardar valor».

• Seguidamente, en el caso de **Lola Rodríguez**, de **QUBIT Brokers**, manifestó que «para el futuro esperamos un mayor desarrollo del mercado cripto, ya que el mismo permite la accesibilidad de todo aquel que quiera participar, sin requisitos previos y con solo tener una wallet correspondiente. Consideramos que el futuro de este medio de inversión será un crecimiento continuo, como el que venimos observando, dado que no hay nada que se asemeje, y los usuarios, debido al fácil acceso y la variedad de alternativas, una vez que comienzan a operar no dejan de hacerlo».

• Finalmente, **José Trajtenberg** de **XCAPIT**, manifestó que «se dice que las criptomonedas son una mejor opción de inversión que el oro, ya que las mismas son digitales, lo que facilita su portabilidad, trazabilidad y transferibilidad inmediata. Además, presentan protocolos encriptados para protegerlas de posibles ataques a la propiedad o incluso fraudes de falsificación. En los últimos años, vimos a grandes empresas e inversores institucionales sumarse a este mercado o adoptar la tecnología blockchain para sus negocios: Paypal, Deloitte, IBM, Microsoft, etc. Esto nos habla de que este cambio de paradigma recién empieza. Hoy la adopción de Blockchain y criptomonedas forma parte de la planificación estratégica de cualquier empresa profesional. Así, la consiguiente colocación de una porción del portafolios de inversión, será el correlato lógico que veamos en el futuro inmediato. Es hora de valernos de las posibilidades que nos brinda la tecnología, a los fines de resguardar e invertir nuestro capital y depositar su consiguiente valor».



LA NUEVA
Cooperativa de Seguros Limitada

LN
Seguros

Contratá On Line tu seguro automotor ingresando a nuestra web

DESDE 1933
Honestidad para asegurar
Solvencia para responder

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

Disponible en App Store | Disponible en Google Play

MEDIOS DE PAGO

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

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.

rasa
Reaseguradores Argentinos SA

FINALLOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

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

Grupo Sancor Seguros y Prevención Salud recibieron el Premio Ciudadanía Empresaria 2020 de AmCham



● **Grupo Sancor Seguros** y su prepag, **Prevención Salud**, fueron distinguidas por la **Cámara de Comercio de Estados Unidos en Argentina** con el **Premio Ciudadanía Empresaria**, que en su 22° edición reconoció a 15 compañías por su compromiso con la sustentabilidad, luego de haber sido seleccionadas entre más de 90 PyMES y grandes empresas participantes de todo el país.

Los galardones corresponden al **Eje Gobierno Corporativo**. En el caso de **Prevención Salud**, por su *Transparencia y Rendición responsable de Cuentas* (acciones de la empresa para dar a conocer información clara y verídica sobre sus prácticas y compromisos), mientras que **Grupo Sancor Seguros** fue reconocida por el *Involucramiento de las Partes Interesadas* (cómo la empresa involucra a los públicos de interés impactados por sus actividades o que pueden afectar sus estrategias, planes de acción y decisiones de negocios).

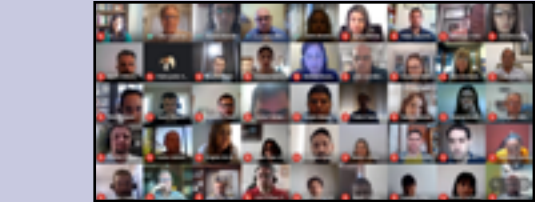
Tanto **Grupo Sancor Seguros** como **Prevención Salud** publican sus Reportes de Sustentabilidad como un proceso de mejora continua que busca dar a conocer a todos sus grupos de interés información de sus temas críticos para la sustentabilidad del negocio asegurador. Para el **Grupo Sancor Seguros**, el Reporte de Sustentabilidad no solo es la herramienta fundamental de rendición de cuentas sino también un **documento único que muestra la gestión de la sustentabilidad en la empresa**. Asimismo, representa la oportunidad de plasmar la transparencia en la gestión de su negocio en el triple desempeño: económico, social y ambiental y con foco en el largo plazo. Desde el año 2005 el Grupo Asegurador trabaja en un Proceso de RSE que le permite entender la sustentabilidad en su industria y gestionarla en su negocio; y año tras año, a través de un Reporte de Sustentabilidad, da a conocer a sus públicos de interés ese compromiso y su desempeño. Estos premios constituyen un abierto reconocimiento al Proceso de 15 años consecutivos en la rendición de cuentas del Grupo, tiempo durante el cual se fueron detectando oportunidades de mejora y generando nuevas iniciativas y procesos como consecuencia de escuchar a sus grupos de interés y ofrecerles respuestas a sus expectativas.

Swiss Medical Seguros sigue innovando

● «Ahora todas las solicitudes de Seguros de Vida Individual las aprobamos y las emitimos con firma electrónica, convirtiéndonos en la primera compañía del mercado en implementar este sistema», destacó **Alfredo Turno, Gerente Comercial de VIDA y RETIRO de Swiss Medical Seguros**.

Comprometidos con la transformación digital y la sustentabilidad, desde **Swiss Medical Seguros, división Vida y Retiro**, continúan sumando herramientas digitales para ser cada día más eficientes. A partir de este mes, todas las nuevas pólizas de Vida Individual y los pedidos de incremento de sumas aseguradas y primas en pólizas ya vigentes, las emiten con firma electrónica del cliente y del asesor que las gestiona, haciendo más ágil y eficiente la resolución de la solicitud. «Una vez que recibimos la solicitud, en las siguientes 24 horas hábiles, el cliente y el Productor Asesor reciben por mail el formulario para ser firmado electrónicamente a través de Adobe Sign. Por último, los participantes tendrán la posibilidad de descargar una copia del mismo para su archivo. Este nuevo circuito, permite brindar mayor respaldo legal y seguridad en la operación, transparencia en el circuito y menores tiempos de aprobación y emisión del seguro», concluyó Alfredo Turno.

En pleno contexto de pandemia, y trabajando en forma virtual, RUS recertificó su Sistema de Gestión de Calidad



● Desde hace tiempo, **Río Uruguay Seguros (RUS)** viene trabajando en la digitalización de todos sus procesos y en este último año, producto de la pandemia, reformuló la empresa en búsqueda de dar mayor rapidez en la atención de clientes y de Productores Asesores de Seguros (PAS). Es en este contexto que, del 2 al 4 de noviembre, **RUS** transitó por un proceso de auditoría externa por parte de la certificadora **DNV GL**, logrando **recertificar su Sistema de Gestión de Calidad Integral de Seguros Generales según la Norma ISO 9001** en su versión 2015, manteniendo -de esta manera- su calificación como **única aseguradora del mercado con certificación en todos sus procesos**. Como aspectos positivos, los auditores destacaron el proceso de reconfiguración y la digitalización de la empresa, la creación del **Comité Ejecutivo de Ventas**, de la **Unidad de Atención Digital (UADi)**, la **UN 2.0**, la conformación de una red **RUS de Referentes de Calidad** y la continuidad activa del **Equipo de Auditores Internos del Sistema de Gestión de Calidad (SGC)**. Este logro se ve potenciado ya que **Río Uruguay Seguros** es la única empresa del mercado asegurador del país que posee un **Sistema de Gestión de Calidad Integral de Seguros Generales certificado** que incluye no sólo a los Procesos Centrales del Negocio y de Apoyo, sino que además, abarca a los Procesos Estratégicos como el de Responsabilidad Social Empresaria (RSE).

Breves de Informe

Provincia Leasing y la Municipalidad de Carlos Tejedor consolidan un nuevo acuerdo

● Tras la firma del acuerdo de la línea especial de **Provincia Leasing** por \$ 4,6 millones, la **Municipalidad de Carlos Tejedor** accedió a un camión volcador, una entrega que fue formalizada ante la presencia del presidente de **Banco Provincia** y **Grupo Provincia, Juan Cuattromo**; la **intendente María Celia Gianini** y la **vicepresidenta de Provincia Leasing, Manuela Robba**. «Es un motivo de orgullo y satisfacción seguir con la entrega de diferentes bienes gracias a una línea de leasing que surgió como asistencia al Covid-19 y que ya llegó a más de 70 municipios de toda la provincia de Buenos Aires. Esto se logró gracias al trabajo coordinado con intendentes e intendentes, quienes presentaron sus necesidades, y con el gobernador, Axel Kicillof, quien promovió que las herramientas financieras del Banco y del Grupo estén al servicio de las y los bonaerenses», destacó Cuattromo. Por su parte, Gianini también se refirió a la relevancia de estas herramientas: «Para nosotros es muy importante, dado que el municipio de Carlos Tejedor no tiene recursos propios para hacer frente a este tipo de inversión. Agradecemos al gobernador Axel Kicillof y a Juan Cuattromo por esta línea; valoramos muchísimo el esfuerzo que están haciendo». A su vez, la intendenta detalló que el camión adquirido será destinado *«a la recolección de residuos urbanos, fundamental para mantener la limpieza en esta época tan particular»*. Con el fin de mitigar los efectos de la pandemia en los municipios bonaerenses, **Provincia Leasing** lanzó en mayo una línea especial por \$600 millones, un monto que en julio se amplió en \$ 400 millones. Además, como parte del **Plan Provincia en Marcha**, se anunció la continuidad de la línea con un ajuste por \$ 100 millones. Así, desde su lanzamiento ya se realizaron más de 70 acuerdos por una cifra superior a los \$ 1.000 millones. «Desde Provincia Leasing queremos sumarnos al agradecimiento al Gobierno de la provincia de Buenos Aires y al Banco Provincia, que nos permitieron desarrollar una línea especial Covid-19. Fue gracias al fondeo del Banco que obtuvimos una tasa competitiva y un periodo de gracia para los cánones, lo que representó un alivio a los municipios en términos financieros», señaló Robba. No obstante, además de la línea especial para municipios bonaerenses, **Provincia Leasing** avanza en los préstamos al sector privado. De hecho, el financiamiento superó los \$ 400 millones producto de la firma de más de 40 operaciones que permitieron adquirir bienes de capital ligados a sectores industriales, de transportes y de servicios, entre otros.

Orbis Seguros Lanzó Check In PAS



● A partir del lunes 2 de noviembre, **Orbis Seguros** lanzó al mercado una **nueva herramienta** para que los Productores puedan **darse de alta en la compañía de manera 100% Digital**, y sin moverse de sus casas. Este nuevo sistema de alta totalmente online es para nuevos PAS o para que los actuales productores puedan sumar más gente de sus equipos a la compañía. Con esta nueva funcionalidad, no hay necesidad de tener que acercarse a una agencia Orbis, ni de tener que imprimir o firmar un papel, ya que directamente inician el trámite desde la web **www.orbiseguros.com.ar**. Sin papeles, muy fácil y mucho más rápido, los productores tienen la posibilidad de integrarse al equipo **Orbis Seguros**.

Covid-19: Más de 171 mil trabajadores ya fueron cubiertos por el Sistema de Riesgos del Trabajo

● Los **trabajadores** que desarrollan sus tareas en el ámbito de la **Provincia de Buenos Aires** (89.461 casos) y de la **Ciudad Autónoma de Buenos Aires** (56.624 casos) **concentran el 85,12% de los casos totales** -dentro del sistema de riesgos del trabajo- que se registran a nivel nacional. La mayor parte de ellos son **trabajadores de la salud (24%)**, que superan en contagios a las fuerzas armadas, fuerzas de seguridad y bomberos (14%), venta minorista de bienes y servicios (8%), tareas de limpieza y mantenimiento (6%), transporte de pasajeros (5%) y seguridad privada (3%). El 40% restante se encuentra atomizado entre los restantes códigos de actividad -más de 200-. Es importante destacar que el informe anterior, emitido el 8 de octubre, ya indicaba una prevalencia de casos entre el personal de la salud (24% del total) por sobre los contagios entre las fuerzas de seguridad (14%), relación que se mantuvo durante el pasado mes, tal como lo demuestra el presente trabajo. Asimismo, el rango etario de 25 a 44 años concentró el 66,3% de los casos, donde los varones representaron el 60% de los mismos. 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».

Zurich celebró su Green Week para inspirar y concientizar sobre el cambio climático

● Proteger el Planeta y a la comunidad son los dos grandes ejes rectores que tiene Zurich

como propósito transversal a su negocio y en el modo de actuar todos los días. En ese sentido, se celebró la **Zurich Green Week**, donde los equipos de todas las áreas de la empresa y productores compartieron sus iniciativas de sostenibilidad con sus colegas, tuvieron charlas con referentes de la temática, compartieron sus hábitos verdes y pusieron a prueba su conocimiento y mucho más. La **Zurich Green Week de Argentina** se realizó entre el 19 y 30 de octubre con el objetivo de inspirar, concientizar y ayudar a empleados y productores a que se comprometan con la sustentabilidad. La iniciativa contó con una serie de actividades online en la que se concientizó sobre la problemática, con la idea de reforzar el rol que tiene cada una de las personas para hacer un mundo más sostenible.



El espacio estuvo compuesto por cinco tipos de actividades:

- Green Session: charlas con los referentes de la temática para inspirar y dar información relevante sobre una problemática.
- Green Challenges: invitación a los empleados y productores a que compartan los hábitos más verdes de su casa.
- Green Trivia: una serie de preguntas para consolidar contenidos claves.
- Green Content: contenido complementarios a los contenidos de cada semana (podcast, videos y los personajes claves que tienen que seguir.)
- Green Weekend: recomendaciones de documentales sustentables imperdibles para ver con toda la familia y seguir inspirándose.

«La mayor aspiración de Zurich es contribuir a mejorar la calidad de vida de las personas: clientes, colaboradores, proveedores e inversionistas. Como parte del proceso, la compañía hace su aporte de valor para proteger el mundo que todos habitamos, guiada por los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU. Es por eso que desarrollar una acción como la Zurich Green Week, es parte de nuestro compromiso, y nos inspira a seguir en este camino de elevar temas que ayuden a mitigar los efectos de la crisis climática y a concientizar sobre la salud del Planeta», expresó **Adriana Arias, Head of Communications de Zurich Argentina**. **Zurich Green Week** es un espacio creado por el **Grupo Zurich** que refleja una gran importancia a la sostenibilidad ecológica, pero también económica y social. Es por eso que **Zurich** lleva mucho tiempo comprometida con la sostenibilidad en todas sus dimensiones.

Capacitaciones virtuales de Provincia ART en Noviembre

● En **Provincia ART**, la salud de las personas está en el centro de todas sus decisiones. Por eso es que a raíz del Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio (ASPO), la Compañía pone a disposición la versión online de su amplia oferta de capacitaciones presenciales para promover la construcción de ambientes de trabajo más saludables. Desde abril se realizan capacitaciones virtuales a través de Webinars y MS Team sobre temas preventivos vinculados a los nuevos desafíos que plantea la pandemia de coronavirus. «Armado de protocolo para COVID-19»; «Prevención del COVID-19 en ambientes laborales»; «Teletabajo Sano y Seguro»; «Inteligencia Emocional en tiempos de cuarentenas» y «Cómo actuar ante un caso positivo de COVID-19» fueron algunos de los temas con los que se logró abrir un espacio de diálogo y conversación acerca de la importancia de la prevención para enfrentar un desafío inédito en la historia. En noviembre las capacitaciones continúan. Además, en el marco del Programa Prevenir, el miércoles 11 a las 9 horas se realizó el **10º Congreso de Seguridad y Salud Ocupacional** que organizan todas las ART en conjunto a través de la UART, dirigido a los profesionales, estudiantes y funcionarios del sector.

Cronograma de las capacitaciones de Noviembre:

- Martes 3: «Ansiedad: Estrategias para nuevos desafíos», de 11 a 13 horas.
- Miércoles 4: «Cómo convivir con un caso positivo de covid-19», de 11 a 12.30 horas.
- Jueves 5: «Asesoramiento: Relevamiento de agentes de riesgo», de 11 a 12.30 horas.
- Viernes 6: «Zoonosis: el medio ambiente y el ser humano», de 11 a 12.30 horas.
- Martes 10: «Inteligencia emocional en cuarentenas», de 11 a 13 horas.
- Martes 10: «Ergonomía y pausas activas», de 15 a 16.30 horas.
- Jueves 12: «Metodologías 5S: Organización, orden y limpieza», de 11 a 12.30 horas.
- Viernes 13: «Covid-19: el calor y el comportamiento humano», de 11 a 12.30 horas.
- Martes 17: «Teletabajo sano y seguro», de 11 a 12.30 horas.
- Miércoles 18: «Exposición a los rayos UV», de 11 a 12.30 horas.
- Jueves 19: «Cómo actuar ante un caso positivo de Covid-19», de 11 a 12.30 horas.
- Viernes 20: «Res. SRTB/119 Nueva Plataforma de Carga», de 11 a 12.30 horas.
- Martes 24: «Golpe de calor, qué hacer y cómo prevenirlo», de 11 a 12.30 horas.
- Miércoles 25: «Prevención de Covid-19 en ámbitos laborales», de 11 a 12.30 horas.
- Jueves 26: «Manejo del estrés para una vida saludable», de 11 a 12.30 horas.

Es necesario tener en cuenta que la confirmación de asistencia está sujeta a la disponibilidad de cupos. Para realizar consultas o solicitudes escribir a: capacitaciones@provart.com.ar
Lainscripciónespor: https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=1lzYGjmOk6-7BcGszX70x6Tj3rTRJHCdH9LncshUNzFBMTURkUjSZ3UJ5QzKzMUJWUFLYn4y4u

Convenio estratégico entre Boston Seguros y Advanced Leadership Foundation



● El **vicepresidente de Boston Seguros, Mauricio Campici** y el **vicepresidente de Advanced Leadership Foundation, Jorge Brown**, firmaron un **convenio de colaboración en áreas específicas de la organización** por el cual, además de brindar una serie de beneficios para los empleados, posiciona a la aseguradora de manera global en materia estratégica para la toma de decisiones. Entre los puntos más destacados del acuerdo se encuentran:

- Asistir a **Boston Seguros** a través de un **consejo asesor virtual** constituido por más de 500 expertos a nivel mundial conformado por expresidentes, premios nobeles, científicos y directivos internacionales de distintos rubros que ayudarán a la aseguradora en materia de acceso a información privilegiada y de nivel mundial. De tal modo, la compañía podrá contrastar sus estrategias y asegurarse beneficios en las decisiones a futuro.
- Los **empleados de Boston** tendrán acceso a **conferencias de nivel internacional sobre liderazgo y motivación** pues les serán brindadas herramientas muy necesarias para el mundo contemporáneo, afectado por la cuarentena y el distanciamiento social a causa de la pandemia del Covid 19.
- La posibilidad de que **Boston Seguros**, luego de terminada la pandemia, pueda **becar y enviar a jóvenes profesionales líderes argentinos a realizar una pasantía laboral durante 4 meses en alguna de las mejores empresas de Washington DC**, formándolos como líderes para que de regreso en la Argentina, puedan incorporarse al grupo de Boston Seguros, transformándose en verdaderos agentes de cambio dentro de la sociedad.

Esta es otra de las importantes acciones que la compañía tiene definidas en su plan de negocio que contempla el nuevo comienzo de **Boston Seguros** con sus 95 años de historia y un futuro con grandes desafíos.

Culminó la primera etapa del curso de Entrenamiento para Auxiliar de Seguros brindado por RUS y AMES

● Esta semana finalizó el cursado del Primer Módulo del Entrenamiento para **Auxiliar de Seguros**, brindado por la **Universidad Corporativa de Río Uruguay Seguros (U-RUS)** y la **Asociación de Mujeres en Seguros (AMES)** en el marco del Programa de Inclusión y Diversidad. Las capacitaciones tienen el objetivo de generar una salida laboral a través del ejercicio de la actividad aseguradora, como así también lograr inclusión social y financiera. Las clases, que continuarán por dos meses más, están destinadas a un grupo de hombres con discapacidades motrices provenientes de la ciudad de Salta y a ocho mujeres transgénero de Concepción del Uruguay (Entre Ríos), que son instruidos/as en materia de seguros con el fin de contar con una salida laboral a largo plazo que les permita desempeñarse, en primera instancia, como auxiliares de seguros con la posibilidad de realizar a futuro el **curso oficial de Productores Asesores de Seguros (PAS) y matricularse**. Cabe señalar que durante el mes de octubre se abordaron temáticas relacionadas al seguro en general, tipos de coberturas, la historia de **RUS**, entre otros ejes. Durante noviembre y diciembre abordarán cuestiones más específicas del mercado asegurador.

Orbis Seguros relanza sus coberturas



● En **Orbis Seguros** relanzaron sus coberturas de las pólizas de seguros de autos y motos. A partir de ahora, se suscribirán las pólizas de auto y moto con nuevos nombres que facilitarán la difusión e identificación de cada producto. De esta manera, los **Productores de Orbis Seguros** podrán comunicar con más claridad la oferta de coberturas de la Compañía. La lista de los productos con sus nuevas identificaciones y sus viejos códigos es la siguiente:

AUTOS

Coberturas Simples. Coberturas básicas para autos:

- Simple: (Ex A0)
- Simple +: (Ex B4)
- Simple Plus: (Ex B0)
- Simple Ultra: (Ex B1)

Coberturas Full. Coberturas Terceros Completos para autos:

- Full: (Ex C0)
- Full +: (Ex C5)
- Full Plus: (Ex CC)
- Full Ultra: (Ex C7)

Coberturas Premium. Coberturas Todo Riesgo para autos:

- Premium A: (Ex D7)
- Premium B: (Ex D3)
- Premium C: (Ex D1)

* Todas las coberturas de autos cuentan con asistencia al viajero, mecánica ligera y grúa.

MOTOS

- Moto Simple
- Moto Full
- Moto Riders

* Todas las coberturas de moto cuentan con asistencia remolque.

Breves de Informe

Galeno invita a una charla exclusiva para Productores Asesores de Seguros

● Con el objetivo de brindar herramientas útiles y prácticas sobre cómo manejar las redes sociales con fines estratégico-comerciales para los productores de seguros, **Galeno Seguros** invita a la charla **«Cómo convertir los seguidores de tus redes sociales en clientes»**, dictada por una especialista en Redes Sociales. Será el **Lunes 30 de Noviembre** a las **15 horas**. Se tratarán temas como:

- La importancia de conocer a tu audiencia
- Definición de objetivos para una estrategia exitosa
- Cómo elegir el mix de redes sociales adecuado a tu audiencia
- Cómo comunicar productos y servicios sin alejar a tus seguidores
- Contenidos efectivos para cada etapa del ciclo de vida del cliente
- Recomendaciones para creación de contenidos

No hace falta inscribirse previamente. El **ID de Zoom** para participar directamente es: **831 5329 0729**.



Allianz Argentina incorporó robótica y digitalización en sus procesos de tesorería y cobranzas



● **Allianz Argentina**, líder global en seguros y servicios financieros, se encuentra implementando una **estrategia de digitalización y transformación de procesos**, a fin de mejorar la experiencia del cliente.

En línea con el trabajo que realiza el **Grupo Allianz** a nivel global, la oficina local **ha incorporado** las bondades de **la robótica a procesos de tesorería y cobranzas** para brindar un mejor servicio y optimizar los tiempos de respuesta para con sus productores, asegurados y proveedores. «En 2018 presentamos un primer proyecto en el área y comenzamos con el relevamiento interno de las tareas que podían ser automatizadas y digitalizadas. Todo el equipo colaboró para entender cuáles eran las funciones más simples, operativas, repetitivas y de gran volumen, como también aquellas que estaban siendo relegadas para, en base a eso, armar el plan de trabajo. Entre todos los cambios que se fueron realizando, los dos factores claves fueron: la incorporación de las primeras 5 aplicaciones móviles de cobro del mercado, que permitieron digitalizar este canal en la compañía; y la introducción de la robótica en varios procesos y sectores: cobranzas, tesorería, cuentas corrientes, reaseguros, contabilidad y siniestros», comenta **Sergio Vittola, Gerente de Tesorería, Cobranzas y Cuentas Corriente de Allianz Argentina**. La **Automatización Robótica de Procesos** (RPA por sus siglas en inglés) **replica las acciones que ejecutan los colaboradores, interactuando con programas, sitios web, planillas, mails y documentos**. En este sentido, la robotización sirve para complementar las tareas que realizan los equipos y permite hacer foco en acciones que generen mayor valor agregado.

Quien lidere el proyecto de robotización y digitalización tiene que hacer foco en optimizar los tiempos de ejecución y procesos, balancear las tareas del robot e incorporar nuevas funciones y servicios. Otros puntos a destacar son: contar con un equipo de IT que tenga buenos conocimientos de RPA y transmitir confianza y claridad a los participantes de que se trata de un proceso colaborativo. Hoy es una herramienta de gran utilidad para, por ejemplo, controlar miles de facturas al mes, o bien, para permitirles a los productores no tener que acercarse personalmente a entregar documentación o comprobantes de pagos. «Esto nos permitió optimizar nuestros procesos de una manera exponencial. En 2018 comenzamos procesando 40 operaciones diarias, en 2019 ya las teníamos entre 80 y 90, y, actualmente, entre 300 y 350», comenta Vittola. La robotización también le permitió a **Allianz** disminuir tiempos de respuesta. Gestiones que antes demoraban tres días, ahora se resuelven en apenas uno; y la confirmación de facturas acotó sus plazos de 30 a 15 días, llevando mayor tranquilidad y seguridad al productor. Además, esta optimización trajo aparejada una disminución de consultas asociadas a estos trámites y mejoró la acreditación de comisiones a los productores.

«Mejoramos el servicio para el productor, redujimos los tiempos de respuesta, le dimos más precisión a las tareas internas y mitigamos tareas operativas. Existe una muy buena performance de este proyecto en todos los procesos, por lo que seguiremos introduciendo la robótica en otras áreas de la compañía», resume. En lo que respecta al contexto actual, el camino emprendido desde 2018 le permitió a la aseguradora estar bien preparada para los cambios operacionales que trajo la pandemia de COVID-19. «El haber empezado a trabajar en la digitalización de procesos con antelación evidenció sus frutos al comienzo de la pandemia. Antes del aislamiento social, preventivo y obligatorio, las herramientas digitales contaban con mayores barreras debido a los viejos hábitos, pero frente a la imposibilidad de trasladarse y a la implementación del home office 100%, nuestros socios estratégicos celebraron todos los procesos digitales que habían sido incorporados. Los productores, asegurados y proveedores son los grandes beneficiarios de esta modernización», concluye Vittola.

Una vez más, con la incorporación de procesos de robotización, **Allianz** reafirma su compromiso con el servicio al cliente, implementando herramientas que brinden mayores soluciones a sus grupos de interés, optimizando tiempos y recursos mediante la simplificación de procesos y la incorporación de tecnologías innovadoras.

Zurich inició sus Agro Talks

● **Zurich** acompañó la fuerte recuperación que experimentó el sector agropecuario en los últimos años, para transformarse otra vez en protagonista de la actividad económica argentina. En ese sentido, y para seguir acompañando a sus productores y clientes con herramientas que les permitan fortalecer su negocio, es que puso en marcha las **Zurich Agro Talks**, una serie de encuentros digitales para hablar del agro negocio en el marco de un futuro sostenible y abordar temas de actualidad e innovación referidas a la actividad agrícola. En una primera instancia y, como invitado especial, **Santiago Bilinkis** abrió el evento para hablar sobre el «Desafío de innovar en la era digital» enfocado en el agronegocio y el futuro sostenible. Luego la **Gerente de Riesgos Agrícolas, Silvana Roccabruna**, junto al equipo de Agro de Zurich, contaron las novedades del negocio a los productores y clientes que estuvieron presente de forma remota y el cierre estuvo a cargo de **Fabio Rossi, CEO de Zurich Argentina**, quien interactuó con los asistentes en un *Open Forum*, respondiendo a las preguntas que le hicieron llegar de manera virtual. «Para Zurich el sector agrícola es un pilar estratégico de la compañía y por eso tratamos de potenciar el acompañamiento al productor día a día, año a año. En este caso, pudimos hacer sinergia con el mundo sostenible para tratar de dejar una huella que enriquezca el camino de todos, ya que ayudar a proteger el futuro de las personas es el propósito que impulsa la sustentabilidad en Zurich, un propósito que es transversal a todas las áreas de la compañía», expresó **Fabio Rossi, CEO de Zurich**, sobre el cierre del encuentro. **Zurich Talks** es un espacio de anticipación, futuro, debate y reflexión. Es un foro de expertos que busca conocer hacia dónde va el mundo del seguro, en el cual, la emoción y lógica son protagonistas complementarios en la discusión.

Agustina Decarre es la nueva Presidente de FAPASA



● En cumplimiento de lo establecido en los Estatutos Sociales, el día viernes 30 de octubre de 2020, a las 15:00 horas, de manera virtual por la plataforma Zoom, **FAPASA** realizó la **Asamblea Ordinaria Anual**. En la misma, se aprobó la Memoria, Balance General y Cuentas de Gastos y Recursos, correspondientes al ejercicio Nro. 34, cerrado el 30 de

junio de 2020. La Junta Fiscalizadora presentó su informe. Además, se llevó a cabo la renovación parcial de autoridades. En este sentido, **Agustina Decarre asumió como Presidente**, reemplazando al saliente **Jorge L. Zottos**, quien a la vez asumió como *Secretario* ya que **Luis Donda** (Secretario entre 2018 y 2020) finalizó su mandato. Cabe recordar que los 16 cargos del Consejo Directivo se renuevan parcialmente cada dos años y los 5 de la Junta Fiscalizadora anualmente. Nuevo **Consejo Directivo de FAPASA** para el periodo 2020/2022: Presidente: **Agustina Decarre** (APAS Noroeste Pcia. de Bs.As.). Vicepresidente: **María Teresa Teves** (APAS Santiago del Estero). Secretario: **Jorge L. Costas Zottos** (APAS Salta). Secretario: Santiago José Ripoll (AMPAS Misiones). Tesorero: Gilberto Spessot (APAS Corrientes). Protesora: María Julia García Vilariño (AAPAS). Vocal Titular 1º: **Alejandro Bianchi** (APAS Santa Fe); Vocal Titular 2º: **Alejandra Liliana Frias** (APAS Rosario); Vocal Titular 3º: **Via Micaela** (APAS Centro Pcia. de Bs.As.); Vocal Titular 4º: **María Gabriela Merlo** (APAS Catamarca); Vocal Titular 5º: **Laura Alejandra Matos** (APAS Córdoba); Vocal Titular 6º: **Agustín Antonio de la Uz** (APAS Bahía Blanca); Vocal Suplente 1º: **Horacio Zacarías** (APAS Chaco); Vocal Suplente 2º: **Daniel Dimaria** (APAS Cuyo); Vocal Suplente 3º: **Juan Ignacio Merodio** (AMPAS Mar del Plata); Vocal Suplente 4º: **Juan María González Pessolani** (APAS Entre Ríos). Junta Fiscalizadora - Miembros Titulares: **Norma Graciela Masague** (ATPAS Tucumán); **Horacio Benjamin Lavisse** (APAS Jujuy); **Sergio Alonso** (APAS Formosa). Miembros Suplentes: **Silvia Itati Carrozzi** (APAS La Pampa); **Horacio Miguel Moreno** (APAS Surpatagonia).

Cristian Fanciotti fue designado nuevo CEO Latam de Ituran



● **Ituran**, (NASDAQ: ITRN) empresa líder en servicios basados en la localización, que consisten principalmente en la recuperación de vehículos robados, servicios de administración de flotas y rastreo de activos a escala mundial, ha nombrado a **Cristian Fanciotti como CEO Latam**, asumiendo la responsabilidad por las operaciones de México, Brasil, Ecuador, Colombia y Argentina. Fanciotti cuenta con una trayectoria profesional de 20 años en la compañía, ocupando el cargo de Presidente y Gerente General de Ituran Argentina desde el 2010, liderando múltiples operaciones estratégicas. Esta nueva posición le permitirá encabezar nuevos negocios en la región y afianzar la presencia de Ituran en América Latina, identificando nuevas oportunidades. El ejecutivo cuenta con formación de Ingeniero, Maestría en Administración de Negocios y Posgrado en Alta Dirección. Posee una amplia experiencia en gestión de empresas, desarrollo de las operaciones del negocio y visión estratégica. Ha formado parte de la empresa desde sus orígenes, ayudando a convertir a Ituran en una empresa exitosa. Además, se desempeña como Vicepresidente de la Cámara de Comercio Argentino-Israelí, promoviendo y facilitando el Comercio bilateral entre ambos países. «Me siento honrado de tener la oportunidad de liderar las operaciones para Latam. Como compañía estamos enfocados en mantener el liderazgo tecnológico en cada una de las unidades de negocio de la región, para brindar soluciones innovadoras a nuestros clientes, al mercado y a la sociedad en su conjunto, en materia de servicios de valor agregado basados en la Conectividad Total de los vehículos».

Mara Bettiol, Presidente de UART: «Hay que cuidar a los Sistemas que nos cuidan»

Al día de hoy las ART atendieron 175 mil trabajadores afectados por COVID-19 y se brindaron más de 13 millones de actividades preventivas de forma virtual.

Mara Bettiol, Presidente de la Unión de Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (UART) y Marcelo Domínguez, Gerente General de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo (SRT), abrieron con sus exposiciones el 10^{mo} Congreso de Seguridad y Salud Ocupacional 2020 organizado por la UART. Ambos describieron el impacto de la pandemia en el sistema, los cambios que hubo que implementar en tiempo récord para atender los casos covid y los no covid, donde además resaltaron el trabajo conjunto entre los reguladores, entidades representativas de empleadores y trabajadores y ART. Asimismo, enfatizaron sobre los aspectos pendientes de implementación. Entre ellos: la adhesión de las provincias pendientes a la Ley 27.348, la creación de los Cuerpos Médicos Forenses, con peritos que utilicen el baremo de incapacidades (tabla para mensurar los daños remanentes de un accidente o enfermedad profesional) y cuidar el financiamiento del sistema, que se ha convertido en un aspiracional para los sectores que aún no cuentan con esta cobertura. Hoy las ART brindan servicio a un millón de empleadores y más de 9 millones y medio de trabajadores. Y en estos últimos meses, entre afectados por la pandemia y casos tradicionales, vieron casi duplicado el volumen de casos recibidos.

Bettiol explicó que al día de hoy las ART atendieron por covid-19 a 175 mil trabajadores esenciales con cobertura integral de prestaciones dinerarias y en especie. También las ART realizaron más de 13 millones de acciones en prevención de manera virtual. La pandemia tuvo un doble impacto: «Por un lado, las aseguradoras tuvieron que reconfigurar su actividad habitual de acuerdo con las limitaciones que establecía el aislamiento, manteniendo su calidad de servicio. Por otro, a partir del Decreto 367/20 que determinó al Covid como enfermedad laboral no listada, se debió responder con una cobertura diferente, para una nueva enfermedad ajena y extraña al sistema», detalló la presidenta de la UART.

En ese sentido, Domínguez destacó el hecho de haber creado un paraguas protector para los trabajadores que debían continuar con sus tareas a fin de aplanar la curva y aplacar la pandemia. “Hacia ahí apuntó el Decreto de Necesidad y Urgencia 367/20, que declaró al Covid presuntivamente como enfermedad laboral”, a lo que siguió el desarrollo de protocolos para los diferentes sectores de la actividad. “Fue muy importante el compromiso de empleadores y trabajadores en la implementación de los mismos”.

Bettiol puso énfasis en el trabajo coordinado de las ART con los dos organismos rectores de la actividad, la Superintendencia de Seguros y la de Riesgos del Trabajo y «el activo cuatrimpartismo establecido entre los reguladores, sindicatos, empleadores y aseguradoras». Domínguez coincidió con el concepto y describió el esfuerzo realizado para establecer el trabajo remoto, acondicionando los puestos a esta exigencia, lo que también aceleró el tránsito a la virtualización del trabajo, incluso para la misma SRT.

Bettiol explicó que el sistema tiene su foco puesto en las personas, para ellas las ART trabajan y generan respuestas. Domínguez manifestó que la prevención es una política primordial para este gobierno.

Entre los aspectos pendientes desde la UART se remarcó el hecho de que se trata de un sistema de base aseguradora, que necesita que las reglas del mismo sean respetadas en los ámbitos administrativos y judiciales. «Este sistema venía muy azotado por la litigiosidad. Con mucho esfuerzo del Estado, de las empresas, de los sindicatos y de las aseguradoras, se logró una reforma que es la Ley 27.348 que pone de manifiesto lo que el sector productivo quiere del sistema, que la litigiosidad no adquiera volúmenes inmanejables y que la esencia esté centrada en el servicio. Para que esto suceda es necesario que se instrumenten los Cuerpos Médicos Forenses en el ámbito de la justicia, que los peritos judiciales usen el baremo como vara para determinar las incapacidades. Es igual de imprescindible es cuidar el financiamiento, como única manera de que lo previsto en la norma se traduzca hechos, tanto para cobertura Covid, como la NO Covid».

Domínguez señaló que «un buen augurio fue la reciente adhesión de Santa Fe y agregó que «el sujeto de derecho es el ciudadano. Se debe lograr que se adhieran las provincias que aún no lo hicieron, en pos de los derechos del trabajador, que se atienden más rápido por vía administrativa, que a través de la justicia».



La vuelta al trabajo la prevén como un sistema híbrido en el que estén conviviendo el trabajo remoto, la presencialidad y el distanciamiento. Todo con los cuidados que correspondan. En tal sentido, desde la SRT se sostiene que las tecnologías ayudan enormemente para la gestión, siempre conservando un espacio para lo presencial dado por el carácter de las audiencias médicas correspondientes.

La experiencia covid puso, para Bettiol, en evidencia la consolidación del sistema de ART como un aspiracional para aquellos que no cuentan aún con la cobertura que es muy demandada. También la federalización a la que ayudó la pandemia al poder estar más cerca de los que están más lejos, con las tecnologías. Concluye con un concepto que considera clave: «debemos cuidar al sistema que nos cuida. El sistema de seguros es un sinónimo de certidumbre, aporta a que todos estemos mejor, las empresas, los trabajadores, los que debemos producir que para que el país salga adelante». Domínguez cerró su participación rescatando que el diálogo y los acuerdos sociales, para definir e implementar todas las cuestiones de protocolos y condiciones de trabajo, fueron fundamentales. También el trabajo conjunto con las diferentes áreas de gobierno y con las provincias para sobrellevar las circunstancias y establecer mecanismos de cuidado y control en todo el país. En su conclusión enfatizó la importancia de profundizar, ahora más que nunca, el trabajo en prevención.

El evento que convocó a 1600 prevenciónistas de Argentina y países limítrofes continuó con casos de éxito y tecnología y gamificación aplicada a la generación de escenarios de trabajo seguro.

Como es habitual en el encuentro anual, se incluyen las voces y las experiencias de expertos y casos del ámbito empresarial que, en este caso, estuvieron focalizados en el manejo de un evento absolutamente disruptivo como la pandemia COVID-19.

Desde Colombia, el Dr. Manuel Pérez Viloria, Presidente de la Corporación de Salud Ocupacional de ese país, expuso sobre los «Protocolos de Bioseguridad para el retorno al trabajo», entendiendo por tales al conjunto de normas y medidas de protección individual y colectiva aplicadas no sólo en el ámbito de trabajo sino también por fuera de la realidad laboral. Por el momento, señaló el experto, si bien sus objetivos están enfocados en los esfuerzos para combatir el COVID-19, el sistema no puede ser COVID céntrico sino antropocéntrico. En todo momento, revalidó la idea de que «la sociedad en su conjunto debe comprender que éste es un trabajo de equipo» en el que, más allá de establecer medidas de prevención y manejo del contagio, la comunicación es vital y la necesidad de contar con un Plan de Comunicación es ineludible a la hora de divulgar medidas pertinentes entre actores relevantes del sistema. Cerró su presentación con una frase de Jeff Bezos que alerta: «No podemos estar en modo supervivencia. Tenemos que estar en modo crecimiento» y allí está el gran desafío.

Gabriel Ferraro, Gerente de Seguridad y Medioambiente de Telecom, dio la versión local de las «Mejores prácticas para un retorno seguro y efectivo» ilustrando coincidencias importantes con la presentación del expositor anterior: la información y la comunicación como un eje fundamental de trabajo. Destacando que nunca se interrumpió la atención al cliente, ni la operatividad del negocio. Describió el Plan «Nos Acompañamos» y el portal de Telecom como herramientas digitales esenciales para capacitar a los colaboradores, alentar la comunicación interna y favorecer el liderazgo. «La pandemia nos deja un aprendizaje colectivo, co-constructivo, de trabajo en equipo sin fronteras entre la empresa, los gremios y los proveedores, con una invitación a la innovación permanente», concluyó Ferraro.

El Responsable de Seguridad en Ventas de Danone, Cristian Conejeros, refirió que al ser parte de una multinacional, con origen en Europa, la filial local pudo anticiparse realizando simulacros para diferentes escenarios de la emergencia. El foco estuvo también puesto en la agilidad para entregar kits de EPP, puerta a puerta para los repositorios, definir protocolos proactivos y en el aprendizaje derivado de la revisión de estadísticas y la comunicación de buenas prácticas. En este sentido, el programa #Danone te acompaña, contribuyó a dar cercanía y transmitir valores esenciales vinculados a la transformación cultural, la prevención proactiva y la comunicación inteligente. La consigna «Pienso, luego comunico» orientó la coherencia en los mensajes, el compromiso de la Dirección, la particular atención en las piezas educativas, el uso de la multicanalidad digital. En 9 meses de pandemia, sintetizó Conejeros, «Danone desarrolló 7 estándares de trabajo, brindó 663 horas de formación COVID para todos con sólo 14 casos positivos para la enfermedad en su equipo de venta».

Mariano Focaracio, CEO de Drixit Technologies, presentó el primer EPP Digital especialmente concebido para el trabajador industrial. El dispositivo está pensado para digitalizar las reglas de oro de la empresa, garantizando su efectivo cumplimiento para lograr un nuevo estándar de seguridad que reduzca los accidentes. El dispositivo y el uso de una plataforma especial permiten monitorear y analizar operaciones, generando métricas que eviten desvíos.

Desde Mendoza, Rodolfo Giro, CEO de Interbrain, disertó sobre Entrenamiento con realidad aumentada para celulares. Lo que parecía ciencia ficción hace unos pocos años, hoy es un hecho. «La realidad aumentada y sus aplicaciones en diversos ámbitos (entretenimiento, educación, industria, medicina y comercio) y la convergencia de sistemas físicos y cibernéticos en lo que denominamos hoy la 4^a revolución industrial nos abren nuevos caminos», explicó Giro quien presentó dispositivos de última generación como los Hololens y Magic Leap y el Realware y Daqry. Estos últimos, más de uso industrial, permiten un entrenamiento ‘just in time’ dejando las manos libres para realizar la tarea. «A estos dispositivos hay que sumarle tecnologías complementarias y sobre todo contenidos. El entrenamiento se complementa entonces con simuladores de realidad aumentada, virtual, mixta, interactiva y de gamificación», dijo el experto, dando así el pie para la última disertación.

Al otro lado del Atlántico, en Barcelona, Cesc Garriga Pons, Chief Learning de Prevecontrol, disparó la pregunta: ¿cómo convertir a la prevención en salud en algo no aburrido? ¿cómo lograr que nuestros colaboradores se focalicen e incorporen conocimientos entreteniéndolos? Las claves en algunos consejos prácticos compartidos: clasificar a los colaboradores en 4 categorías de jugadores: killers, achievers, explorers, socializers. La clasificación nos permite, según Garriga Pons, identificar las dinámicas mentales de los trabajadores para diseñar una formación donde la diversión sea una herramienta muy potente para generar experiencias memorables y así aprendizaje. La gamificación es en este sentido una respuesta que se estructura sobre la base de la diversión, que integra el factor placer y sorpresa, montada sobre un guión en el que la narrativa produce sensaciones. La gamificación está orientada entonces a aplicar dinámicas y mecánicas de juego a entornos no lúdicos. El especialista compartió varios ejemplos de aplicaciones desarrolladas para diversas compañías y recomendó la creación de un campus virtual, como clave para la estrategia de formación. 🎯



profile

MUDRÁ PLANT BASED

Cocina basada en plantas



Historia Mudrá Plant Based, que abrió sus puertas en marzo 2020, es una propuesta que invita a descubrir el encanto de la comida basada en plantas en un espacio único ubicado en el último piso del imponente edificio de la Fundación Patagonia Flooring Design & Art Center. La carta gastronómica fue diseñada por el chef norteamericano Matthew Kenney -referente mundial de la cocina plant-based- y es ejecutada con la maestría de Astrid Acuña como jefa de cocina. Desde platos simples, como hamburguesas y pizzas, hasta sushi y preparaciones sofisticadas elaboradas con superalimentos, todo realizado con ingredientes de origen vegetal, se disfrutaron en un ambiente que conjuga excelente atención, diseño y música.

Nombre En un principio el proyecto apuntaba a ofrecer una carta con productos para «comer con las manos» como pizzas y hamburguesas. Mudrá, justamente es la palabra que se refiere a los gestos que se hacen con las manos en el marco del budismo y el hinduismo, considerado como sagrado por quienes lo realizan. La realidad es que la carta fue mutando, pero el nombre quedó.

Arquitectura y decoración Mudrá opera en el rooftop del vanguardista edificio de la fundación Patagonia Flooring Desing & Art Center, donde confluyen Av. Córdoba y Lavalle. La dirección creativa del restaurante estuvo a cargo de Ailin Malimowcka, quien estuvo presente en cada detalle para generar un local único que refuerza el audaz y progresista concepto del proyecto. Fue realizado en conjunto con el Arq. Mariano Canova (Estudio NOVA) y el estudio Judith Babour, y la paisajista

Matilde Oyharzabal. Subiendo por el edificio, el primer encuentro con Mudrá se da a través de una escalera que lleva al cuarto nivel. En el ambiente prima el color rosa, expresando amabilidad y delicadeza, y materiales como mármol, madera y hierro. La forma triangular de la planta de 300 m² logra una eficiente circulación en el espacio en torno a una protagonista barra con curvas, que recorre la mayoría del recinto y deja al descubierto una amplia cocina a la vista. La disposición del salón fue pensada para todo tipo de comensal y situación, por lo que cuenta con mesas de diferentes formas y tamaños: algunas tradicionales con tapa de mármol para 2 y 4 personas, una mesa redonda para grupos más grandes; mesas altas con bancos para alguna velada más informal, boxes privados con cómodos sillones tapizados y una mesa comunal con un árbol de olivo en su centro. En este sentido, el paisajismo es parte fundamental de este proyecto, ya que, además del olivo, toda la fachada exterior está cubierta con un



ficha técnica	
NOMBRE	MUDRÁ PLANT BASED
DOMICILIO	Fundación Patagonia Flooring Design & Art Center, Av. Córdoba 3942, CABA República Argentina
TELÉFONO	+54 9 11 5000-9717
CHEFS	Matthew Kenney & Astrid Acuña
ESPECIALIDAD	Cocina basada en Plantas
VIARIOS	Delivery & Take Away
HORARIOS	Envíos CABA: Lunes a Domingo de 12 horas a 23.30 horas. Envíos Zona Norte: Viernes y Sábados de 20 a 22 horas

profile profile

MUDRÁ PLANT BASED

Creatividad, innovación y profundo respeto por la naturaleza



» La carta se divide en secciones saladas y dulces. Algunas de éstas ofrecen preparaciones más simples, otras un poco más sofisticadas. Una de las secciones es la de **Starters**, donde ofrecen platillos tipo entrada desde la cual es posible disfrutar, por ejemplo, de una *Fainá rellena de queso de arroz*; un *Ceviche Vasquez de shitake*, *batata boniato y palta con mayonesa cevichera de almendras acompañado de maíz chulpi*, *falso caviar de ají y cilantro* o de las *Empanadas* -que sirven de a tres unidades- de *caprese*, de *chocola con chorizo* y de *portobello cortado a cuchillo con salsas tari, pesto y huancaína*. En la sección de **Mains** se encuentran variedad de opciones que sirven como plato principal. Entre ellas, se destacan una *Pasta Fresca de espinaca sin gluten*, con *tomates cherry*, *brócoli* y *espárragos salteados*, *queso parmesano*, *pimienta negra* y *aceite de oliva*; un *Burrito* relleno de *frijoles refritos*, *berenjenas escabechadas*, *brotes crunch*, *palta*, *gírgolas al panko* y *tomate*; y el *Portobello Adobo con portobellos en adobo*, *puré de maíz*, *mix de quinoa*, *verdeo rostizado* y *láminas de zucchini*. Por otro lado, una opción fresca y ligera para los aventureros es una *exótica Thai Salad* de *kale*, con *tomates cherry*, *zanahoria*, *papaya*, *mango*, *maní* y *aderezo thai*. Su sección de **Pizzas** es muy variada, ya que ofrecen seis opciones y las sirven en tamaño personal. Entre las más aclamadas están la de *Trufa* y *Gírgolas con crema de trufas*, *gírgolas* y *kale* y la *Bianca con papa*, *romero* y *crema de ajo ahumado*. No falta la sección de **Burgers**, que incluso se las puede pedir sin gluten, para los fanáticos del clásico bocado,

entre ellas la de *Hongos con cheddar ahumado*, *pickles de pepino*, *lechuga*, *tomate*, *salsa barba-coa* y *láminas de portobello* y la *Mega Burger de lentejas* y *tofu*, con *lechuga*, *tomate*, *palta*, *cebolla caramelizada*, *queso fundido de calabaza* y *berenjenas asadas entre pan sin gluten de zapallo y harina de arroz*. Con innovadoras recetas de **Kenney**, además, ofrecen *Sushi rolls* de estilo *uramaki* (el arroz envuelve el relleno por fuera) en presentaciones de 10 piezas y **Handrolls de Sushi** para comer con las manos. La elaboración de los productos con sofisticados ingredientes da como resultado una sabrosa miscelánea capaz de deleitar el paladar de cualquier fanático del sushi. Incluso opciones libres de gluten. De esta sección se destacan el *Uramaki Super Kale*, relleno de *queso trufado*, *gírgolas salteadas con cubierta de zanahoria* y *crispy kale* y el *Uramaki Mango*, relleno de *queso crema de cajú*, *remolacha glaseada*, *verdeo rostizado cubierto de mango*, *garrapiñada de semillas* y *sweet chilli*, entre otros. Por otro lado, sus novedosos *Handrolls* de sushi resignifican la manera de comer este famoso bocadillo de origen japonés. Los curiosos que quieren probar algo diferente podrán experimentar con estas piezas envueltas por un alga, sin cerrar, con diferentes y divertidos rellenos con ingredientes como flores, brotes y frutas, entre otros. Los *Handrolls de Sushi* se sirven por pieza única, de unos 10 centímetros aproximadamente, sobre unos pequeños banquitos de madera. Como ejemplo, uno de ellos está relleno de arroz, queso crema de almendras, berenjenas en unagi, tempura de temphe y decorado con flores;

otro con arroz, salsa cevichada, tempura de batata, palta y falso caviar de ají o también se podrá disfrutar de un *handroll* relleno de arroz, queso de wasabi, gírgolas al Panko, guacamole y brotes Crunch.

Para el dulce final, en la sección de **Postres** se puede disfrutar de un *Flan de Vainilla de textura aterciopelada con crema de coco y dulce*; de un *Trifle de merengue de aquafaba*, crema de dulce de leche y frutos rojos o de un *Cheesecake a base de almendra y dátiles*, con crema de cajú y dulce de leche sin gluten.

Vinos

Para acompañar, se ofrece una propuesta de **Vinos orgánicos**, biodinámicos y naturales, de poca intervención, de todas las regiones del país. Se destacan por ser excéntricos y de mucho carácter. Como un *Pintom Pet Nat*, un vino natural, ligeramente espumoso de fermentación en botella o un *Pinot Noir de Pintom*, ambos de Bodega Canopus de Gabriel Dvoskin, en la zona de El Cepillo, Valle de Uco. Se destacan también un *Mainqué Chardonnay 2017* de Bodega Chacra y un *Cabernet Sauvignon* de la línea *Siesta* en el Tahuantinsuyo de Ernesto Catena Vineyards, entre otros.

Por otra parte, la carta de **Cocktails** está conformada con recetas de autor y sorprendentes giros, como el *Mudrá Tonic con gin*, *agua tónica*, *lima*, *almíbar orgánico de eneldo* y *licor de sauco* o el *Basil Spritz* con *spritz*, *torrontés orgánico*, *espumante*, *kefir* y *tintura de albahaca*. También se lucen *cocktails* sin alcohol, como el *Grey Shades* con *Earl Grey*, *jengibre*, *jugo de*



pomelo, *miel de caña* y *menta*, y su sección de energéticos y nutritivos **Batidos** con múltiples propiedades, como el *Atman Detox* con *kale*, *manzana*, *jugo de ananá*, *mix de especias*, *limón* y *spirulina* y el *Kapota Maca* con *pepino*, *limón*, *menta*, *maca*, y *aceite de lino orgánico*.

Negocio

En noviembre 2020 están abriendo un nuevo local en una zona más céntrica sobre Paraguay y Esmeralda. A su vez, el local actual en el **Patagonia Flooring Art & Design Center** va a ser ampliado con una nueva planta. Además, en el presente hay negociaciones para abrir un local en Nordelta y el año próximo en Madrid, España. ⑤

Mudrá ofrece servicio de Delivery y Take Away en CABA todos los días de 12 a 23.30 hs. y en Zona Norte los viernes y sábados de 20 a 22 hs. Para realizar pedidos es posible contactarse vía Rappi o por Whatsapp al 115000-9717.



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 llámá 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

Raúl Osvaldo Bessone

Casado - 54 Años - 3 Hijos - Signo Tauro (05-05-1966)

CEO en **S&C Broker de Seguros**

● UN HOBBY

Cocinar

● LA JUSTICIA

Ojalá mejore

● SU MAYOR VIRTUD

Simpatía

● LA SEGURIDAD

En otros países

● AVIÓN O BARCO

Avión

● VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL

Sport-elegante

● UN SER QUERIDO

Mis padres

● ACTOR Y ACTRIZ

Morgan Freeman y Julia Roberts

● UNA ASIGNATURA PENDIENTE

Hablar italiano

● LA MENTIRA MÁS GRANDE

El pasado, pisado

● NO PUEDO DEJAR DE TENER...

Un buen queso en la heladera

● UN RIESGO NO CUBIERTO

La muerte

● LA MUERTE

Inevitable

● EL MATRIMONIO

Compromiso

● EL DÓLAR

Por las nubes

● LA INFLACIÓN

Imparable

● ME ARREPIENTO DE

Nada

● UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE

RECUERDE HASTA HOY

Mi primera bicicleta

● LE TENGO MIEDO A...

Los sapos

● ¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA INVERTIRÍA DINERO?

En uno que no me entusiasme

● EL PASADO

Nos enseña

● UN SECRETO

Dejaría de serlo

● TENGO UN COMPROMISO CON...

Mi familia

● LOS HOMBRES EN EL TRABAJO SON MEJORES QUE LAS MUJERES

No. Ser mejor depende de cuánto uno se esfuerce

● SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR

Marcelo

● EL FIN DEL MUNDO

Espero que no

● UN PERSONAJE HISTÓRICO

Mafalda

● EN COMIDAS PREFIERO...

Asado

● ¿QUÉ MALA COSTUMBRE LE GUSTARÍA DEJAR?

Ya dejé de fumar, ¿qué más?

● DIOS

No por ahora

● LA CORRUPCIÓN

Moneda corriente

● EN TEATRO

¿La pizza de calle Corrientes?

● LA INFIDELIDAD

Tan antigua como la humanidad

● ¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?

Que lastimen a mi familia



● EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR

Italia

● UN FIN DE SEMANA EN...

La playa

● PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE

El Gran Premio de la Cocina

● ESCRITOR FAVORITO

Mi hija

● UNA CANCIÓN

Caruso - Lucio Dalla

● LA TRAICIÓN

Imperdonable

● SU BEBIDA PREFERIDA

Vino

● EL AUTO DESEADO

Una Vespa

● PSICOANÁLISIS

Si es necesario, sí

● UN PROYECTO A FUTURO

Viajar por el mundo

● EL CLUB DE SUS AMORES

Boca

● LA GRAN AUSENTE

La abuela Chiqui

● ESTAR ENAMORADO ES...

Hermoso

● ¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO LIBRO QUE LEYÓ?

El Corsario Negro

● MI MÚSICO PREFERIDO ES...

José Carreras

● LA MUJER IDEAL

Compañera

● EL PERFUME

Creed

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

La actitud

● SI VOLVIERA A NACER, SERÍA

El perro de mi hija

● UN MAESTRO

Mi papá

● EN DEPORTES PREFIERO...

Fórmula 1

● RED SOCIAL PREFERIDA

Instagram

● LA CULPA ES DE...

Siempre compartida

● UNA CONFESIÓN

Perdidamente enamorado del vino tinto

● NO PUEDO

Quedarme quieto

● MI MODELO PREFERIDA ES

Teté Coustarot

● MEJOR Y PEOR PELÍCULA

Parásitos y El Halloween de Hubie

● MI PEOR DEFECTO ES

La ansiedad

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

La honestidad

● MARKETING

Necesario

● ¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA RECIBIR?

Una casita en la Costa Amalfitana

● ¿QUÉ TÉCNICA DE RELAJACIÓN TIENE?

Un rato en el sillón

● DE NO VIVIR EN ARGENTINA...

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

Italia

CARA
a
CARABBVA
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