



informe

operadores de mercado



Entrevista a Leticia Suárez Muñoz - Tomás Folatelli

Sub Gerente de Ventas de Crédito - Sub Gerente de Caucción de InSur



La mirada puesta en el Cliente

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 Caucción. 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

InSur se focaliza en la cultura de servicio orientada a las necesidades del Cliente

Desde InSur consideran que la innovación es el motor de la evolución. Por ello, los pilares de la Compañía para el año 2021 son la seguridad informática, la integración de sistemas y capacitación continua. Actualmente, se encuentran trabajando con pólizas de Crédito y Caución 100% digitales. Con un enfoque en la experiencia del usuario en mente, se plantean ofrecer servicios para reducir al mínimo el esfuerzo de administración de las pólizas y ser cada vez más InSur Tech. De Continental, su casa matriz en Chile, Partner de Atradius, toman la cultura de servicio orientada a las necesidades del cliente desarrollando relaciones duraderas, basadas en una sólida comprensión de las condiciones de cada negocio.



Folatelli - Suárez Muñoz. «Fuimos creciendo año a año en el 2020 por encima de la inflación y esperamos seguir haciéndolo. A diciembre 2020, nos encontramos en el puesto N° 1 en el ramo del Seguro de Crédito con una participación en el mercado del 48,48% y en el puesto N° 18 de Caución con una participación en el Mercado de 1,84%».

Entrevista a **Leticia Suárez Muñoz**, Sub Gerente de Ventas de Crédito, y **Tomás Folatelli**, Sub Gerente de Caución, de Compañía de Seguros InSur.

¿Cómo adaptó InSur su estructura en el contexto de la Pandemia Covid-19 y cuáles fueron sus políticas y acciones a nivel de Asegurados, Productores y Empleados de la Compañía?

- El Covid-19 puso a prueba nuestra capacidad de adaptación, resiliencia y habilidad para trabajar en equipo. Desde marzo 2020 decidimos operar al 100% remoto para proteger a nuestros clientes y colaboradores. Redefinimos la forma de trabajo donde el foco está en los objetivos, la mejora de procesos, incorporación de tecnología y compromiso de los equipos. Implementamos la digitalización de las pólizas y estamos trabajando en modelos de análisis donde se suma la *Inteligencia Artificial* al momento del análisis de créditos, ya que debemos estar preparados tecnológicamente para atender a nuestros asegurados. Siempre nos destacamos por estar cerca de ellos, antes con visitas por todo el interior del país, hoy preparados para llegar con reuniones virtuales de buena calidad, eventos de fidelización a distancia, adaptados a la modalidad «Home Office», etc. Es un desafío que asumimos siempre **con la mirada puesta en el cliente y sus necesidades**, cuidando también a nuestros colaboradores.

¿Cuál es el presente y la proyección de InSur de cara al 2021? ¿Cuál es la actualidad del Seguro de Crédito y del Seguro de Caución?

- Sin prisa pero sin pausa, fuimos creciendo año a año en el 2020 por encima de la inflación y esperamos seguir haciéndolo. A diciembre 2020, **nos encontramos en el puesto N° 1 en el ramo del Seguro de Crédito con una participación en el mercado del 48,48%** y en el puesto N° 18 de Caución con una participación en el Mercado de 1,84%.

El 2021 creemos que será un año de lenta recuperación económica, donde estimamos seguir creciendo sobre ➡

R.A.S.A

REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.

Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA-

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

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

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

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



ESCUDO SEGUROS

Una buena decisión

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



PROTAGONISTAS

LA PREVENCIÓN Y LA EXPERIENCIA DE USUARIO SERÁN LOS PATRONES EVOLUTIVOS Y DE INNOVACIÓN



➔ la inflación, manteniendo un resultado técnico positivo. Confiamos en que llegarán nuevos negocios y buscaremos mantener nuestro estándar de nivel de renovación de pólizas porque tomamos como prioritario establecer relaciones a largo plazo. Esperamos que los mercados retomen niveles de ventas similares a 2019 y que el 2021 tenga una mejora en la actividad económica en general. Mirando Cauciones, que se complete el calendario de obras postergada, más que nada por ser un año de elecciones. Sin embargo, estamos muy alertas a una posible devaluación, con impacto en todas las variables económicas. Anticipamos que vamos a tener un año con el foco puesto en el consumo, porque la inflación y tasa de interés alta desalientan la inversión, poniendo en alerta a sectores que tienen un alto endeudamiento en el sistema financiero.

Por otra parte, **los seguros de Crédito y Caución son hoy más útiles que nunca**, ya que permiten a las empresas seguir operando, asegurando la cadena de pago y sosteniendo proyectos, en cada caso, manteniendo la actividad y dentro de un contexto de total incertidumbre, disminuyendo riesgos. Dado que en Argentina todavía falta consolidar una

cultura aseguradora, antes quizás se pensaba como un gasto innecesario, pero hoy son mucho más notorios los beneficios de contar con un seguro que protege a tu negocio.

Desde que comenzó la pandemia **hubo un incremento de consultas por parte de las empresas respecto al Seguro de Crédito**, ya que hoy más que nunca es necesario asegurar el flujo de caja, en el caso de las exportaciones es necesario contar con esta herramienta porque ante la falta de presencialidad es fundamental contar con un socio en el riesgo.

En cuanto a los Seguros de Caución, la pandemia tuvo dos impactos, **uno que fue ciertamente positivo ya que se instaló definitivamente la póliza digital** y el negativo claramente fue una disminución en cantidad de operaciones sobre todo en el inicio de la cuarentena estricta, levantando para el último trimestre del 2020.

Ahora nos encontramos con el desafío en cuanto a la suscripción, ya que los estados contables que nos acercan están debilitados, lo que nos indica que es el momento para estar más cerca que nunca de nuestros clientes.

Desde InSur, venimos con un crecimiento en Caución frente a la media tanto en facturación como en market share, a fuerza de un foco puesto en el servicio y en comprender los cambios en las demandas y el mercado.

- **¿Qué significa ser parte del Grupo Atradius en materia de Seguro de Crédito?**

- **Atradius es el segundo mayor asegurador de Crédito en el mundo** y cuenta con calificación de fortaleza AM Best como A (excelente) con perspectiva estable y Moody's como A2 con perspectiva también estable. Ser parte del Grupo no solo nos acerca a los asegurados geográficamente, sino que también cultural y estructuralmente con su presencia en más de 50 países y más de 160 oficinas en todo el mundo, nos provee de una red de información financiera valiosísima. Hecho que replicamos nosotros en Argentina abriendo agencias propias en las ciudades de Rosario, Mendoza y Córdoba. Por otra parte, tomamos de **Continental**, nuestra casa matriz en Chile, y **Partner de Atradius**, la **cultura de servicio orientada a las necesidades del cliente** desarrollando relaciones duraderas, basadas en una sólida comprensión de las necesidades de cada negocio.

- **¿Qué importancia asignan al desarrollo digital y tecnológico? ¿Qué innovaciones implementaron en la gestión del Seguro de Crédito y cuáles son sus características y alcances?**

- **La innovación es el motor de la evolución.** Las grandes tendencias en los principales ramos de seguros se han transformado mucho en este último tiempo y continuarán haciéndolo. Desde InSur consideramos que **los patrones evolutivos y de innovación en seguros serán la prevención y la experiencia del usuario.**

La tecnología es central hoy más que nunca, nos permite seguir operando y estar conectados para acompañar a nuestros clientes. **Nuestros pilares para este año son la seguridad informática, la integración de sistemas y capacitación continua.**

Estamos trabajando con pólizas de Crédito y Caución 100% digitales. Lo que otorga numerosas ventajas para los productores, brókers, clientes y asegurados, ya que permite recibir pólizas por email en formato PDF, en cualquier ubicación y con mayor rapidez, asegura la autoría e identidad de la persona que firma y la integridad del documento, posibilitando la generación de expedientes electrónicos y reduciendo el impacto ambiental, al evitar el uso del papel. Continuamos trabajando con pólizas físicas para aquellos casos que lo requieren.

Por otra parte, el Seguro de Crédito tiene un largo camino por recorrer. A diferencia de otras líneas de seguros, los clientes de Seguro de Crédito tienen mucha interacción con su proveedor, por ejemplo: solicitan nuevas líneas de crédito, consultan límites vigentes, proveen información para el estudio de líneas, piden prórrogas, declaran ventas, declaran impagos, etc.

Todas estas transacciones en InSur y algunas otras como solicitar líneas de aprobación automática, crear nuevos usuarios, descargar listados de líneas, se manejan a través de la **ExtraNet** (<https://clientes.segurosinsur.com/inicio.asp?p=AR>). Para capacitar a nuestros asegurados mejorando su experiencia de manera ágil y sencilla lanzamos nuevos **Manuales para el Usuario de ExtraNet**, en tres versiones, que se adecúan a las necesidades de cada uno de nuestros clientes. El manual tradicional en PDF más corto y didáctico, en formato video tutorial de unos 30 minutos de duración donde se puede ver la demostración de su funcionamiento y un manual interactivo donde el asegurado puede dirigirse directamente a la sección que necesita consultar y resolver sus dudas sin tener que revisar el documento completo. Considerando el aprendizaje de quien lo reciba se encuentran disponibles de manera online en el inicio de nuestra ExtraNet ofreciendo un soporte práctico, cómodo y rápido ante la necesidad de continuar brindando un servicio de excelencia.

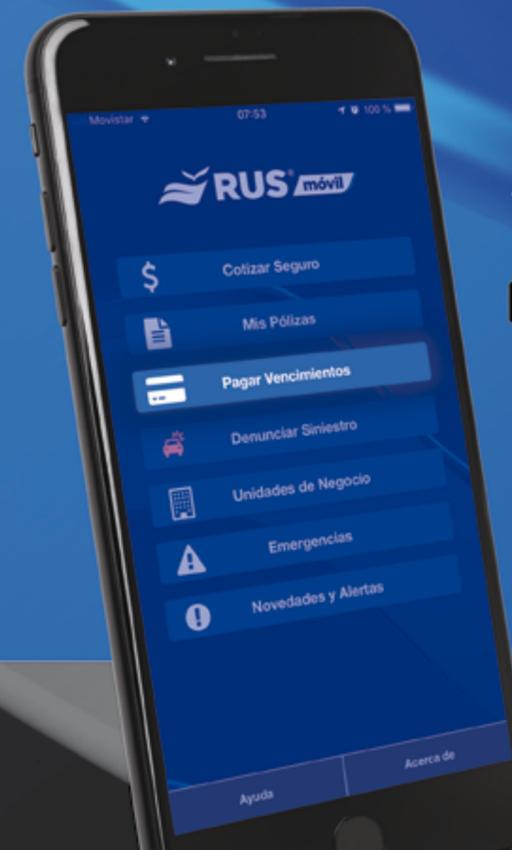
Con un enfoque en la experiencia del usuario en mente es que nos planteamos **ofrecer servicios para reducir al mínimo el esfuerzo de administración de las pólizas y ser cada vez más InSur Tech.**

- **¿Cuál es la posición de la Compañía respecto a la Póliza de Caución con firma digital y de qué manera consideran que impacta en el desarrollo del Seguro de Caución?**

- Hace ya casi un año que hemos avanzado con pólizas de caución 100% digitales, validadas por la SSN, y con código QR. **Este formato aporta una agilidad impensada al ramo.** Se trata de una póliza guardada en formato PDF a la que se le agrega un certificado de firma digital. Este certificado hace imposible que se altere el contenido del PDF y acredita la identidad de la compañía de seguros que la firma, tal y como si un escribano la certificara, a esto agregamos un código QR para garantizar la seguridad de ésta y si la póliza lo requiere, la firma digital de nuestro escribano. Trabajamos también pólizas en papel, pero entendemos que de a poco la transformación digital va a ir tomando protagonismo. ➔



RUS presenta su botón de pago!



Descargá **RUS móvil**

DISPONIBLE EN Google Play y 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

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

TRIUNFO SEGUROS

Sponsor Oficial de Las Leonas y Los Leones

Nº de inscripción en SSN: 402 | Atención al asegurado: 0800-666-8400 | Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN





▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Leticia Suárez Muñoz, Sub Gerente de Ventas Créditos y Tomás Folatelli, Sub Gerente de Caución de Compañía de Seguros InSur

PROTAGONISTAS

➔ - ¿Qué importancia asignan al **Productor Asesor de Seguros** en la estructura comercial y cuáles son los **servicios diferenciales** que InSur les ofrece?

- En el mercado de Caución **la digitalización impacta a los PAS y Brókers reduciendo sus costos y mejorando su rentabilidad**. Ayudándolos en agilidad y eficiencia, fidelizando mucho más al cliente, les permite trabajar para mejorar el servicio disponiendo de más tiempo para «salir a la calle a vender» y dedicarse a necesidades y casos especiales. Nosotros nos ocupamos del resto. En el caso de las pólizas de Crédito, es fundamental la participación de un PAS o Bróker que conozca el producto y acompañe a la empresa en la administración de la póliza.

- ¿Cuál es el **abanico de coberturas** que brinda InSur tanto en Crédito como en Caución? ¿Proyectan **lanzar nuevos productos y/o coberturas** durante el curso del año?

En cuanto a **Caución** trabajamos con: **Contratos de Obras, Suministros y Servicios, Públicos o Privados.**

- Mantenimiento de Oferta.
- Ejecución de Contratos.
- Anticipos (financiero / acopio).
- Sustitución de Fondos de Reparación.
- Tenencia de Material para Fabricación.
- Tenencia de Bienes para su Uso.
- Certificación de Avance de Fabricación.

Garantías Aduaneras

- Importación Temporal.
- Exportación Temporal.
- Tránsito Terrestre.
- Habilitación Depósito Fiscal.
- Envío en Consignación.
- Diferencia de Derechos y Tributos.
- Falta de documentación.

Otras Garantías

- Judiciales.
- Alquileres.
- Ejercicio de una Actividad o Profesión.
- Concesiones.
- Impositivas.
- Administradores de Sociedades Comerciales.
- Garantías en el exterior. ➔

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 28 / Nº 688 - Abril 2021

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 Wömer.

Edición Digital. Descarga desde www.informeoperadores.com.ar

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

tpcseguros

**¡Conocé
TPC App!**



Ahora tenemos servicios más eficientes y rápidos para nuestros clientes.

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

¡Y más!



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

Buscanos en
TPC Seguros

Nº de inscripción en SSN 0253 | Atención al asegurado 0800 666 6400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | **SSNI SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN**



➔ En el ramo de **Seguro de Crédito**:

- Seguro de Crédito Doméstico.
- Seguro de Crédito a la Exportación.
- Riesgo Político.

Por el momento, estamos estudiando la posibilidad de sumar a nuestra oferta pólizas de Caucción para alquiler de particulares.

- **¿Cómo analizan el tema de la obra pública para el año 2021, y de qué manera impacta en el ramo el contexto de crisis que vive el país y también el mundo?**

- Las medidas de distanciamiento social y confinamiento derivadas del brote de coronavirus han empeorado la situación con un impacto negativo en varias industrias a nivel regional. Mayormente asociado al turismo, la industria textil, la aeronavegación, combustibles, y la obra pública. En la última reunión de ALASECE (Asociación Latinoamericana de Seguro de Crédito a la Exportación) llevada a cabo en octubre a través de una plataforma digital, se debatió el rol de las compañías de seguro de crédito en este particular contexto. Hubo concordancia en la importancia del producto y la necesidad de las empresas de tenerlo a disposición. Lamentablemente, la necesidad de recortar costos ante la contracción del comercio llevó preocupación; más que nada por tomarse decisiones empresariales que debilitan las herramientas para enfrentar cortes en la cadena de pagos.

En cuanto a números, donde Argentina versus el continente, tuvo un aumento de su producción, el primaje total se contrajo de US\$368M a US\$344, siendo Brasil el principal

mercado con 30,4%, seguido por Chile (con 24,9%), México (20,3%), Colombia (8,5%) y cerrando los cinco principales con Argentina (8,4%).

Respecto a la obra pública, creemos se reactivará por la necesidad de completar el calendario de obras postergadas y la necesidad de mostrar proactividad en un año de elecciones; que suele ser un buen termómetro para medir la gestión de los gobiernos. El presidente duplicó los recursos para este año respecto al presupuesto prepandemia, pasando del 1,1% del PBI (en 2019) al 2,2%.

- **¿Cuáles son las acciones y políticas de prevención que realiza InSur respecto al fraude en seguros y el lavado de activos?**

- Si bien los ramos de Seguro de Crédito y Caucción, donde opera la Compañía, no están generalmente afectados por el fraude, **consideramos que prevenirlo es una tarea fundamental**. Por ello en la Compañía hay un departamento específico de análisis y prevención que implementa políticas y procedimientos de acuerdo con los lineamientos de la RG SSN 38.477 /2014. Consideramos que las buenas prácticas, el trato justo y la buena fe, deben estar arraigados en todas nuestras acciones como aseguradores, tomadores y asegurados. **Nuestra política antifraude está conformada por un esquema que se actualiza constantemente de acuerdo con las nuevas regulaciones y situaciones que se van observando**. La misma consta de un Manual con políticas bien definidas, se lleva un registro de los casos investigados, tenemos un decálogo de desafíos éticos al cual suscribimos, un responsable del tratamiento de prevención de fraude y le dedicamos una sección especial al tema con alertas y datos de contacto para que nuestros PAS y Brókers puedan consultar a la hora de suscribir un contrato o modificarlo. Por otro lado, el fraude nos perjudica a todos, por lo que **anualmente realizamos capacitaciones a nuestros colaboradores PAS y Brókers para sembrar conciencia y luchar juntos para prevenirlo y erradicarlo**.

- **¿Cómo es el nivel de siniestralidad -en Caucción y en Crédito- en general y de InSur en particular? ¿Y cuál es la situación en materia de cobranza?**

- **Logramos mantener estables los niveles de siniestralidad** en un contexto de fuerte estrés económico que afecta la cadena de pagos de los aseguradores, principalmente por nuestro buen esquema de reaseguros, continuo crecimiento de la generación de primas y el recupero de siniestros. Se

estima que la siniestralidad presione sobre los resultados del sector, en un contexto de menor generación de ingresos de las empresas y estrés macroeconómico, aunque en el caso nuestro esperamos conservar niveles saludables.

Respecto a la cobranza, se mantuvieron los plazos a pesar del contexto ya que las áreas comerciales trabajaron junto a administración sobre los circuitos y se depuraron antiguas deudas.

- **Como consecuencia del impacto de la pandemia Covid-19 y del contexto económico inflacionario de Argentina, ¿se han endurecido las condiciones del reaseguro? ¿Cuáles son los reaseguradores de la compañía?**

- Mantenemos un fuerte vínculo con nuestros Reaseguradores que ha generado una mayor sustentabilidad en el mercado. A junio 2020, la mayor parte de los siniestros de la compañía son afrontados por los reaseguradores, reteniendo la Compañía el 31.2% de los riesgos.

En función de la excelente relación de **Continental**, nuestra casa matriz, con los reaseguradores, hemos contado siempre con apoyo de Compañías de primer nivel como *Swiss Reinsurance Company* y *Liberty Mutual Reinsurance*, siendo los líderes del contrato. El intermediario nacional es *Aseguradores Argentinos Compañía de Reaseguros S.A.* cuyos accionistas son *CMS de Argentina S.A.* y *Aeropost Argentina S.A.* con una participación del 50% cada una. Los contratos mencionados hacen que **la exposición máxima de la compañía neta de reaseguros sea cercana a los USD 300.000 ante un siniestro**. ☺



#1 VOS



2 GRUPO ASEGURADOR
La segunda
LO PRIMERO SOS VOS

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

¿Cómo llegar al nuevo consumidor de Seguros?

Analizamos el perfil del nuevo consumidor de seguros de la mano de Marcos Gaido, Gerente de Marketing del Grupo Sancor Seguros; Julieta Fondeville, Gerente de Marketing y Customer Experience de Allianz Argentina; Yoel Rangel, Gerente Comercial de Libra Compañía de Seguros; y Luciana Capuya, Jefa de Marketing de Intégrity Seguros. ¿Cuáles son los nuevos hábitos de consumo de los clientes de seguros que surgieron con la pandemia? Y, además, ¿qué significa pasar de un enfoque basado en el producto a uno basado en la experiencia del cliente en este contexto?



Escribe Aníbal Cejas

La pandemia creó nuevas características en los consumidores, y nuevos comportamientos. Los nuevos hábitos de consumo están influenciados por el temor a participar de lugares públicos, y al presente y al futuro económico.

En el contexto de nuestro mercado, los aseguradores se abocaron al análisis de las nuevas tendencias de consumo para adaptar su oferta de coberturas y para encontrar oportunidades para atender a las nuevas necesidades de sus clientes de una manera mucho más específica.

Sobre esta cuestión, Yoel Rangel, Gerente Comercial de Libra Compañía de Seguros, explicó: «Con el transcurrir de la pandemia surgieron varios tipos de consumidores, todos influenciados por el contexto. El más notable es el que se vio

obligado a adaptarse a la tecnología y a los mecanismos virtuales. Mecanismos y procesos que vinieron para quedarse y que también generaron un avance tecnológico muy positivo en el mercado.

Por otra parte, este cliente es mucho más consciente de lo que necesita y para qué lo necesita, por lo que demanda productos

y servicios adaptados, justamente a sus necesidades específicas. Ahora, además de recibir mucha más oferta, tiene más tiempo para detallar y comparar a fondo las características y bondades de cada producto o servicio. Razón por la cual, seguimos apuntando a la creación de productos a la medida de nuestros consumidores como **Orange Time, Producto Mujer**, nuestra nueva línea de productos de Personas, entre otros».

Luego, Luciana Capuya, Jefa de Marketing de Intégrity Seguros, explicó: «La pandemia aceleró procesos tecnológicos en las Compañías y exacerbó tendencias que se venían vislumbrando en los últimos años.

El tradicional cliente mutó a un usuario digital que exige soluciones a medida, de forma rápida y ágil.

En cuanto a los consumidores de seguros, si bien pertenecen a distintas franjas etarias, han adoptado mayoritariamente características extraídas de los millennials y manejan el lenguaje tecnológico con naturalidad, lo que supone un desafío importante para las empresas del sector. Quedaron muy atrás los trámites tediosos, que implican completar formularios extensos. Hoy, la mayoría de las gestiones tienen que poder realizarse a través de canales digitales; una página Web amigable, redes sociales que informen y respondan en tiempo y forma, y aplicaciones móviles que permitan solucionar cualquier inconveniente desde el celular.

El nuevo consumidor, en general, busca un trato personalizado y respuestas inmediatas de parte de las compañías. A su vez, a la hora de bucear en el universo digital para extraer información de las coberturas de seguros, por ejemplo, pretende que la experiencia sea agradable, fácil y rápida, y eso es lo que buscamos en Intégrity Seguros».

En tanto, Marcos Gaido, Gerente de Marketing del Grupo Sancor Seguros, señaló que tenemos que hablar de una «reconversión» de los consumidores: «La pandemia potenció características que los clientes ya venían exhibiendo en la etapa previa, como el deseo de realizar sus compras y contrataciones de seguros de manera on line y en pocos pasos, y la expectativa de contar con productos a medida de sus necesidades y del uso».

www.segurometal.com

Nueva App

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

Conocé Colón Salud

El mejor seguro de salud para vos y tu familia.



Contás con las siguientes coberturas:

- Intervenciones quirúrgicas.
- Trasplante de órganos.
- En caso de fallecimiento del titular, la familia contará con un año de cobertura.
- Renta diaria por internación.

Protección ante enfermedades graves

- Cáncer.
- Infarto de miocardio.
- Derrame cerebral.
- Insuficiencia renal.

+ Beneficios

- Videoconsultas Médicas las 24 hrs.
- 40% descuento en Farmacias.
- Descuento en Ortopedia.
- Odontología.

Comunicate con tu Productor Asesor de Seguros o llamanos al 0810 222 6566.

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

Sumate a nuestra Red de Productores.



Alicia Moreau de Justo 170 C1107AAD - CABA - Argentina comercialpas@colonseguros.com.ar www.colonseguros.com.ar /colonseguros

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.

Nº de inscripción en SSN 0861 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

que realmente le van a dar a los mismos, ya que es sabido que nadie quiere pagar por cosas a las que no se le encuentra un beneficio evidente.

El entorno digital posibilita, además de ejecutar la acción de compra, situar a un consumidor en las instancias previas a dicha decisión, habilitándose la vía para que éste se informe, entienda, compare y luego pueda tomar la decisión final, incluso en canales off line. Las fases previas en el 'embudo de conversión' -como decimos los marketineros-, también se han visto alteradas con esta nueva lógica. Cuando no existe diferenciación en el producto, responden fuertemente a estímulos como el prestigio de la empresa o la relación personal/confianza con el canal -en nuestro caso, el Productor Asesor de Seguros-.

En lo que refiere específicamente a seguros, el cliente actual busca simpleza en la contratación (trámites ágiles, que no se prolonguen en el tiempo), claridad en la propuesta (con menos tecnicismos y 'letra chica'), certeza en las condiciones de contratación

y el alcance de la cobertura, relación costo/beneficio evidente -que perciba que está pagando un precio justo-».

Al respecto, **Julieta Fondeville, Gerente de Marketing y Customer Experience de Allianz Argentina**, añadió: «Durante la pandemia la gente se vio inducida al mayor uso de las herramientas tecnológicas para operar en casi cualquier servicio. Se familiarizó con Webs, aplicaciones móviles, servicios de videollamada, chatbot, Whatsapp. Esta tendencia se venía observando gradualmente, pero la pandemia empujó a la digitalización de empresas y servicios en tiempo récord y en todos los rangos etarios. Se evidenció también un cambio de hábitos y rutinas que conllevan a una transformación en las prioridades de consumo del hogar. También se ve un mayor impacto del precio como elemento de decisión en el momento de compra. Esto se combina con situaciones que ya estábamos viendo pre pandemia, con un consumidor más informado, que busca soluciones simples,



▲ Yoel Rangel, Gerente Comercial de LIBRA Compañía de Seguros

rápidas y ágiles y que también desea comunicar su punto de vista a la compañía a través de las redes sociales, encuestas y mecanismos de feedback».

La experiencia del cliente

Las aseguradoras buscan mejorar la experiencia de los nuevos consumidores, ayudados por la tecnología, ya que pudieron ajustar sus productos mucho más a la medida de las necesidades específicas de los clientes, atendiendo a una demanda más consciente y precisa. Para ello, y en una tendencia que se verificaba desde antes del estallido de la pandemia, las aseguradoras están migrando de un enfoque basado en el producto a uno basado en la experiencia del cliente. ¿Qué significa esto?

Fondeville precisó: «El enfoque basado en el producto se centra en el desarrollo interno de un producto basándose en la investigación de necesidades, para luego buscar satisfacer la demanda. En el enfoque basado en la experiencia del cliente, el consumidor está puesto en el centro de la escena. Se tienen en cuenta su experiencia integral con la compañía en los diferentes puntos de contacto para crear los productos, servicios y soluciones.

Allianz lanzó en 2020 una plataforma llamada **Voz del Cliente** que nos permite recibir en tiempo real el feedback del cliente en diferentes procesos. El análisis de sus comentarios, puntos de dolor y puntos positivos nos permite realizar planes de acción y centrarnos en la búsqueda de su satisfacción permanentemente, intentando que su experiencia sea siempre positiva».

Seguidamente, **Gaido** enfatizó que la estrategia de orientación al cliente de **Sancor Seguros** forma parte de uno de los ejes centrales del pensamiento que tienen como organización: «Como normalmente se dice, antes se vendía lo que se producía, mientras que hoy se produce lo que se vende. Esta →



▲ Luciana Capuya, Jefa de Marketing de Integri Seguros



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





frase, ampliamente utilizada, refleja ese cambio de enfoque, donde lo que cuenta es la experiencia del cliente en relación a nuestro producto en particular y a nuestra empresa en general.

El mayor desafío consiste en interpretar las necesidades reales de la gente y hacerle ver que somos la mejor opción para satisfacerlas. Esto tiene sentido, no solo a nivel de nuevas coberturas, sino también en términos de servicio y relacionamiento diario. Hoy más que nunca en este contexto de crisis, es crítico que las personas perciban al seguro no como un gasto innecesario que es preciso recortar, sino como una inversión en tranquilidad, en una herramienta indispensable para contar con seguridad en medio de la incertidumbre, y que presente una excelente relación costo/beneficio. Las compañías que 'respiren cliente' en toda la organización serán aquellas que, sin duda, tomarán ventaja en este nuevo terreno de batalla competitiva empresarial.

Por su parte, **Rangel** manifestó que para **Libra** no se trata de un cambio o una transformación de enfoque: «Siempre tomamos en cuenta ambas aristas del negocio, la calidad y la innovación en nuestros productos y el beneficio y valor que puedan



▲ Marcos Gaido, Gerente de Marketing del Grupo Sancor Seguros

brindarle éstos a nuestros clientes. Significa más bien, basarnos siempre en la retroalimentación, en estar atentos a las buenas y malas experiencias del cliente, siempre buscando una evolución constante, ya que, así como los tiempos cambian, las necesidades y exigencias de nuestros clientes también. La clave es estar atentos a estos cambios y, si es posible, adelantarnos a ellos y nunca perder de vista que el bienestar de nuestros clientes externos e internos redundará en el bienestar de la compañía.

A su turno, **Capuya** concluyó: «Hoy además de ofrecer productos innovadores y acorde a las necesidades de los asegurados, es inminente la necesidad de proponer experiencias de consumo agradables, pensando en lo que el cliente espera. En esta nueva normalidad, donde muchos paradigmas fueron rompiéndose, el valor agregado en el que tendremos que trabajar las compañías es acercar los productos al cliente de la forma en la que esperan recibirlos.

Desde **Integrity Seguros** entendemos a la tecnología como parte del core de nuestro negocio, para desarrollar canales propicios para el nuevo contexto y así, construir una experiencia próspera para el cliente. A partir de ahí, desarrollamos una página Web que permite una navegación armoniosa para brindarle toda la información necesaria a quien la requiera, redes sociales activas y actualizadas constantemente para acercar contenido, pero también para atender las necesidades de forma inmediata, y una aplicación móvil que permite solucionar problemáticas desde el celular.

A su vez, la tecnología es una herramienta fundamental para la gestión de los procesos internos y también lo es de cara al productor, nuestro aliado más importante en el negocio. En función de esto último, en este período profundizamos el apoyo hacia ellos para que puedan llegar a sus clientes, remotamente. Tomar a la innovación y a la tecnología como una base de la cultura de la compañía, implica mejorar procesos, para poder estar más cerca de los asegurados, que son la razón de ser del negocio y en quien centramos todo nuestro compromiso».



▲ Julieta Fondeville, Gerente de Marketing y Customer Experience de Allianz Arg.

Más Herramientas. Mejor Servicio

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



FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar



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 Caucción



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

Servicios al Productor:
0800-333-7784

La nueva realidad que imponen los Microseguros en Pandemia



Los microseguros se caracterizan por ser coberturas sobre temas específicos, de bajo costo, sencillos de comprender y al alcance de todos, con una forma de contratación directa por teléfono o incluso por internet, que cubre ante la pérdida de bienes que consideramos indispensables para nuestro funcionamiento y de vital importancia para nuestra actividad. Se trata de productos orientados a la población de clase media a media baja, que se transforman en una excelente solución a la hora de pensar en proteger aquéllos bienes que tanto nos costó adquirir y que tan problemático sería perderlos. Entre ellos encontramos las coberturas de bolso protegido, tecnología móvil (celulares, notebooks, tablets), bicicleta, salud, entre otros.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

La llegada del Coronavirus instaló, sin duda alguna, el concepto de riesgo dentro de las sociedades mundiales. La vida que antes parecía seguir su normalidad hasta que de pronto -inesperadamente- algo pasaba, se transformó en una película donde todos estamos en peligro, sin distinción de ningún tipo, sin importar la religión, las clases sociales, el rubro al que te dediques, todos absolutamente todos podemos contagiarnos en cualquier momento y ello implica no saber cómo nuestro cuerpo reaccionará frente a la llegada del virus.

Riesgos

El concepto de riesgo se instauró en toda la sociedad como algo físicamente cercano, algo que puede ocurrir, y los seguros son ni más ni menos que la administración de esos riesgos.

Si bien la pandemia golpeó duramente a todos los sectores incluído el mercado asegurador, lo cual es indiscutible, sin embargo han surgido nuevos negocios, nuevos intereses

en la sociedad y nuevas posibilidades de desarrollo para las compañías, que debieron adecuarse a la situación actual y desarrollar productos innovadores que satisfagan estas necesidades poblacionales.

Los microseguros nacieron de la mano de los microcréditos, créditos pequeños para personas de bajos recursos pero que obviamente están dentro del sistema. Estos microcréditos resultaron de gran importancia, ya que en sus comienzos fueron la única posibilidad de tener algo que querían o necesitaban y que, de otra manera, no podrían adquirir.

Los seguros de vida, los seguros de salud, los microseguros, a través de la protección de la tecnología, herramienta indispensable si hablamos de trabajar en tiempos de pandemia, incluso para que los menores puedan desarrollar sus clases escolares, se convirtieron en los productos más buscados del mercado.

En contraposición con ello, las compañías se vieron obligadas a reducir en gran medida el costo de los seguros de vehículos, hogares, etc., debido a la prohibición que existió un período prolongado de tiempo de circular, que lo tornaban realmente poco útil, con el fin de mantener la cartera de clientes.

Asimismo, la crisis generada por el coronavirus y por la pandemia, provocó el cierre de innumerable cantidad de empresas -pequeñas, medianas y grandes-, lo cual también impactó de forma muy importante en los seguros que se iban dando de baja a medida que cerraban las empresas.

Microseguros

Los microseguros se caracterizan por ser coberturas sobre temas específicos, de bajo costo y que apuntan a la masividad para obtener un rédito. En nuestra región, existen gran cantidad de sectores que aún no fueron alcanzados por un seguro, o que aún no han tenido la posibilidad de contratar su primera cobertura. Los microseguros llegaron para poner fin a esa situación, un seguro sencillo de comprender, al alcance de todos, de bajo costo, con una forma de contratación directa por teléfono o incluso por internet, que nos cubre ante la pérdida de bienes que consideramos indispensables para nuestro funcionamiento y de vital importancia para nuestra actividad.

Son productos orientados para la población de clase media a media baja. Entre ellos encontramos las coberturas de bolso protegido, tecnología móvil, bicicleta, salud, entre otros.

Estas coberturas sufrieron un importante incremento en los tiempos de pandemia, sobre todo en la última fase de la apertura. Si bien, en un principio, pocas aseguradoras ofrecían estos productos que parecían un tema secundario, lo cierto es que hoy en día son el mejor ejemplo de producto personalizado a la medida y gran cantidad de aseguradoras han incurrido en este nuevo nicho de mercado.

Con el fin de interiorizarnos un poco más acerca de la situación actual de estos microseguros y su aplicación en la práctica en tiempos de pandemia, consultamos a dos compañías del sector como MetLife e Intégrity Seguros, cuyos representantes nos comentaron la experiencia vivida en este difícil momento. ➡



SPECIAL
DIVISION

REINSURANCE BROKERS

specialdivisionre.com



SPECIAL
DIVISION

INSURANCE BROKERS

specialdivisionib.com

FEATURING

SPECIALITIES
BY
SPECIALISTS
FOR
SPECIAL CLIENTS

CLOSING THE DEAL





Ayudámonos mutuamente a tener éxito.

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

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



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

GRUPO
SAN
CRISTÓBAL



▲ Santiago Bonfiglio, Director de Productos y Desarrollos de Negocio de MetLife

➔ - Si bien cada aseguradora tiene sus condiciones particulares acerca de cada microseguro que comercializa, nos gustaría conocer en cada caso qué coberturas brindan los productos de bolso protegido y robo de tecnología móvil.

• En esa línea, Santiago Bonfiglio, Director de Productos y Desarrollos de Negocio, de MetLife SA, nos comentó que en su caso, el seguro de protección de bienes personales en tránsito (bolso protegido) ofrece cobertura ante cualquier eventualidad que pudiera tener el asegurado en la vía pública con su bolso, mochila o cartera. «Además, en caso de robo, ofrecemos también un reembolso para poder afrontar gastos de traslado, copias de llaves, documentación, tarjetas, entre otros».

«Por otra parte -continuó- nuestras coberturas Celular Protegido y Tecnología Protegida, protegen ante robo o daño en la vía pública a los teléfonos celulares y los equipos portátiles (notebooks, tablets, etc.). Nuestro propósito es acompañar a los clientes en todo momento, por eso, dependiendo del plan que opten, les ofrecemos también: servicio técnico en línea más configuración de periféricos en forma remota, consulta telefónica sobre software y hardware e instalación de antivirus, anti spyware y similares. Además, todos nuestros seguros patrimoniales ofrecen cobertura en todo el mundo los 7 días de la semana, las 24 horas».

• Desde Intégrity Seguros, Marcelo Perona, Gerente Técnico y Laura De Luca, Suscriptor de Property, nos comentaron que ambos son productos que la compañía comercializa desde hace varios años, y los productores pueden cotizarlos y emitirlos directamente desde la web. Se los conoce como Bolso Protegido e Intégrity Móvil. Se trata de dos coberturas de Robo exclusivamente, bajo la modalidad de Primer Riesgo absoluto. ➔



▲ Marcelo Perona, Gerente Técnico de Intégrity Seguros

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

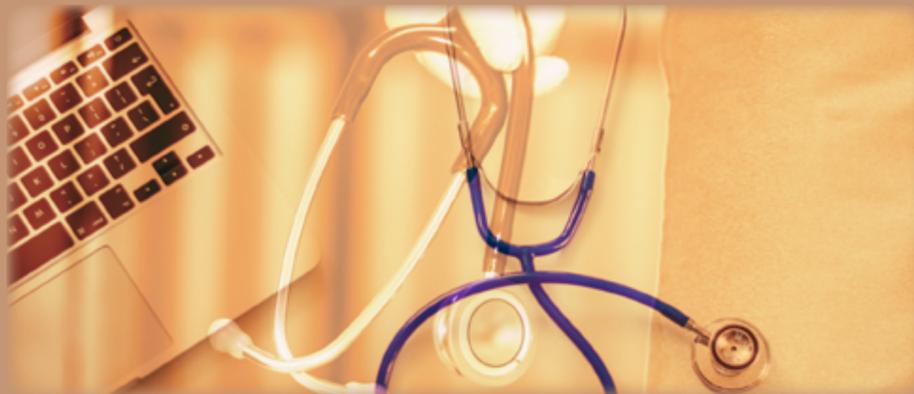
Para obtener más información, contacte a:

Fernando Mesquida
fernando.mesquida@milliman.com

Hector Gueler
hector.gueler@milliman.com

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





▲ Laura De Luca, Suscriptor de Property de Intégrity Seguros

➔ «En Bolso cubrimos básicamente Carteras, Mochilas, Maletín y sus contenidos organizados en: Equipos Electrónicos, Reemplazo de Documentos y Reposición de llaves.

En Intégrity Móvil, por su parte, protegemos los dispositivos electrónicos como Celulares, Tablets, Notebooks, etc, con la opción de poder elegir sumas aseguradas en 11 módulos».

- Viendo el impacto negativo que tuvo la pandemia sobre gran parte del sector asegurador, ¿cuál fue el efecto de la misma sobre estas coberturas?

• Para Santiago Bonfiglio de MetLife, a pesar de las restricciones en la movilidad que hizo bajar el riesgo de robo del celular y/o equipos tecnológicos, estos tipos de coberturas (sobre todo la de daño total/parcial) cobró mayor relevancia, ya que son herramientas fundamentales hoy en día para conectarnos social y laboralmente.

«Es por ello que notamos una buena persistencia de estas soluciones de protección y muy buenas tasas de recuperación de ventas. La tasa de retención de celular/tecnología creció un 25% en el inicio de la pandemia».

• En la experiencia de Intégrity Seguros, Marcelo Perona y Laura De Luca, nos informaron que la cobertura de Bolso Protegido se comportó mejor que Intégrity Móvil en términos de siniestralidad. «Actualmente, estamos observando un incremento de los ratios siniestros especialmente en Celulares en los últimos meses». No obstante ello, nos informan que cuentan con más de 2200 pólizas de bolso y 3600 de celulares, vigentes al día de hoy.

Si bien en un primer momento las compañías y sobre todo los productores se mostraron muy reacios a este tipo de coberturas, especialmente por ser pólizas de bajo monto, con primas muy pequeñas en comparación con otras coberturas, actualmente muchas compañías ofrecen los microseguros.

- ¿Qué aceptación tienen hoy en día estas coberturas en productores y clientes?

• En el caso de MetLife, Santiago Bonfiglio nos señala que han tenido una gran aceptación. «Durante marzo de 2021 percibimos un incremento de las ventas de nuestras coberturas Celular Protegido y Tecnología Protegida del 235%, en comparación con el mismo período del año anterior».

• Coincidiendo con lo mencionado anteriormente, desde Intégrity Seguros, Marcelo Perona y Laura De Luca señalan que, debido al incremento constante del valor de los equipos tecnológicos, asociados a las fluctuaciones del dólar, las personas buscan asegurar con mucha mayor frecuencia estos bienes que el bolso contiene. El celular es el objeto que más buscan asegurar, por lejos.

- Teniendo en cuenta el gran desarrollo de los seguros de tecnología móvil y de bolso protegido que venimos viendo, ¿Qué otros microseguros ofrece la compañía?

• MetLife ofrece además de las coberturas de bolso

protegido y tecnología móvil, el Seguro de Hogar, el cual cuenta con una amplia cobertura ante robo, incendio u otros daños, y la posibilidad de contar con servicios adicionales de gran utilidad como accidentes personales en el hogar, responsabilidad civil y/o cobertura ante condiciones climáticas adversas, según nos informó Santiago Bonfiglio.

• En el caso de Intégrity Seguros, Marcelo Perona y Laura De Luca, nos comentaron que «si enfocamos al microseguro como coberturas de baja suma dirigida a un mercado atomizado, sin entrar en disquisiciones de economía formal e informal, podemos decir que Intégrity está focalizada en la generación de esta clase de productos. Siempre nos encontramos buscando oportunidades, y atentos a las posibilidades de nuevos negocios que nos acercan nuestros productores, que son un eslabón esencial para nosotros. Así que tenemos productos para proteger audifonos, monopatinés, carteles; y fuimos una de las primeras compañías en otorgar la cobertura para bicicletas, entre otras cosas».

- Desde el punto de vista de la Aseguradora, ¿qué ventajas ofrecen los microseguros con respecto a las coberturas tradicionales?

• Santiago Bonfiglio, Director de Productos de MetLife, consideró que son soluciones prácticas y accesibles. «En situaciones de complejidad económica, la percepción de reparar o cambiar nuestros bienes preciados se incrementa. Por eso es clave acompañar a nuestros clientes diseñando propuestas que no sólo protejan sus bienes, sino que los asistan en las configuraciones, en el soporte. Y también es clave la flexibilidad de poder armar el producto en base al perfil de las necesidades».

• Marcelo Perona y Laura De Luca, de Intégrity Seguros, argumentaron que «siempre continuando con el concepto de definición de la pregunta anterior, nos permite atomizar el riesgo y llegar a una gran cantidad de clientes finales, ofreciendo productos de baja suma asegurada».

Los microseguros son una excelente solución a la hora de pensar en proteger aquellos bienes que tanto nos costó adquirir y que tan problemático sería perderlos, sobre todo en este momento. Imaginemos una persona que utiliza su notebook, su celular o su Tablet para desarrollar su labor diaria y, de pronto, sufre el robo de la misma, o bien una persona que utiliza su bicicleta para concurrir a su trabajo o incluso que trabaja con ella haciendo repartos y, repentinamente, se ve privado de utilizarla. Por ello, **por un bajo monto mensual, la opción de los microseguros es realmente interesante para considerar.**

Los microseguros pueden ser de diferentes clases, siendo los más comunes los seguros de vida, que en líneas generales están destinados a garantizar el pago de las deudas, los seguros de vida temporales, las rentas vitalicias y seguros de vida mixto (seguro de retiro), seguro de salud, de bienes materiales y de discapacidad. Por otra parte, también existen otros tipos de microseguros más complejos, como los agrícolas, de educación y salud, que se encuentran en algunos países.

Sea cual fuera la cobertura elegida, la importancia y la necesidad de contar hoy en día con un seguro de vida, de salud o bien sobre aquellos bienes que consideramos necesarios para desarrollar nuestra actividad diaria, se ha transformado en el principal objetivo de las compañías de seguros para llevar adelante su negocio, en estos tiempos de pandemia. 📍



S&C Broker de Seguros

Contamos con 6 oficinas a lo largo de todo el país, y con vínculos con más de 250 Productores Asesores de Seguro

ENCONTRANOS 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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

LA NUEVA Cooperativa de Seguros Limitada

LN Seguros

DESDE 1933
Honestidad para asegurar
Solvencia para responder

Contratá On Line tu seguro automotor ingresando a nuestra web

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

Disponible en App Store / Disponible en Google Play

MEDIOS DE PAGO
PagoMisCuentas, Visa Débito, Mercado Pago, Rapipago

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

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Libra Seguros avanza en los procesos de mejora continua

● A partir de una escucha permanente de las necesidades de los PAS, se adaptó la gestión de liquidación de comisiones y cobranzas. «Llevamos adelante un proceso de digitalización donde priman dos claros beneficios: rapidez y certeza. El sistema crea la cuenta corriente y en ella el PAS puede ver cada una de las pólizas cobradas que generaron la comisión; luego sube cada factura a la web de la compañía, puede visualizar los totales a facturar y cobrar luego de las retenciones correspondientes, y extraer desde el mismo módulo los certificados», explicó **Jorge Caruzzi, Gerente de Administración y Finanzas**.

«Se ha crecido muchísimo en la bancarización tanto de los asegurados, como con la liquidación de las comisiones. Las mismas se efectivizan automáticamente los días 15 del mes siguiente al que correspondan», citó **Verónica Gil, Jefa de Administración y Finanzas**. «Nuestro desafío es facilitar al PAS todo proceso y gestión, este quehacer lo entendemos como algo dinámico y superador. Es por ello, que estamos muy atentos a todo requerimiento que mejore la calidad del vínculo con nuestros Productores Asesores», concluyó **Jorge Caruzzi, Gerente de Administración y Finanzas**.



Breves de Informe

Grupo Campici toma el control del 100% de Boston Seguros

● Con la compra del 33% restante de la Compañía, ahora **Boston Seguros** pertenece totalmente al Grupo Campici.

A pesar de que los tiempos que corren son de incertidumbre a nivel mundial, **Grupo Campici** sigue invirtiendo con un claro objetivo: consolidarse en el mercado de seguros. En la última semana de marzo, **adquirió el 33% restante de Boston Seguros, y de esta manera, toma el control del 100% de la Compañía**.

Gonzalo Campici, Presidente del Grupo, había enviado un claro mensaje al mercado y a los productores: «Venimos a refundar Boston», y lo está cumpliendo con el cierre de esta operación. «Seguimos adelante con nuestra clara visión de convertirnos en una empresa líder y continuar marcando el rumbo», concluyó Campici.



AOSS y AMPASS inauguraron su Sede Social en Sunchales

● La **Asociación de Organizadores de Sancor Seguros (AOSS)** y la **Asociación Mutual de Productores Asesores de Sancor Seguros (AMPASS)** llevaron a cabo la inauguración de su **Sede Social**, que decidieron situar en el desarrollo urbano Ciudad Verde para acompañar así este emprendimiento del **Grupo Sancor Seguros** en la ciudad de Sunchales (Santa Fe). Se trata de un acontecimiento trascendental para dos entidades de amplia trayectoria y únicas en su tipo en el país, que con el paso del tiempo fueron extendiendo el alcance de sus objetivos, se consolidaron como ejemplo de profesionalismo y crecieron con el empuje de las personas que las integran, siempre de la mano del **Grupo Sancor Seguros**.

«Desde su origen, **AOSS** y **AMPASS** tuvieron muy en claro que la diferencia la hacen las personas y que por eso, son ellas quienes deben estar en el centro de todas las decisiones. Hoy, estas dos instituciones inauguran su casa propia precisamente en Sunchales, la ciudad que vio nacer a Sancor Seguros hace ya 75 años, y eso nos llena de orgullo», comentó en su discurso **Alfredo Panella, Presidente de la aseguradora**. Del corte de cintas participaron los Sres. **Lucas Montini, Presidente de AOSS; Marcelo Ghione, Presidente de AMPASS; Alfredo Panella, Presidente de Sancor Seguros** y **Alejandro Simón, CEO del Grupo Sancor Seguros**. Además, se procedió al descubrimiento de sendas placas con la composición de las comisiones directivas actuales de **AOSS, AMPASS** y **CONPRES** (siendo este último el Consejo de Expresidentes de ambas entidades). Luego de la inauguración, tuvieron lugar las Asambleas N° 55 y 35 de **AOSS** y **AMPASS**, respectivamente, arrojando como resultado la siguiente distribución de cargos:

Distribución de Cargos Comisión Directiva AOSS 2020 - 2021

Presidente: Montini Lucas Sebastián (Buenos Aires)
Vicepresidente: Coppetti Horacio Oscar (Casa Central)
Secretario: Chialvo Marcelo Daniel (Casa Central)
Tesorero: Calicchia Ángel José (Río Negro/Neuquén/Chubut)
Secretario De Actas: Medel Mónica Graciela (Santa Fe)
Vocales Titulares: Aquino Ladislao Ramón (Buenos Aires), Fregona Manuel Gustavo (Santa Fe), Elías Jorge Antonio (Córdoba), Loiaz Jorge Alberto H (Rosario), Casas Gonzalo Federico (Mendoza), Pastorino Alejandro Luis (Mar Del Plata).
Vocales Suplentes: Bianchi Alejandro Héctor (Casa Central), Subat Darío Gabriel (Buenos Aires), Puntín Ernesto Fabián (Santa Fe), Raviolo Gabriela (Córdoba), Ledda Carlos Alberto (Mendoza), Raimondo Patricio Javier (Río Negro/Neuquén/Chubut), Piotrowsky Pablo Daniel (Rosario).
Síndico Titular: Sar Sar Oscar Edgardo (Mendoza)
Síndico Suplente: Chiacchiarini Julio Natalio (Río Negro/Neuquén/Chubut)
Coordinador: Sales Diego Fernando (Santa Fe)

Distribución De Cargos Consejo Directivo Ampass 2020 - 2021

Presidente: Marcelo Pablo Ghione (Casa Central)
Vicepresidente: José María Loughlin (Rosario)
Secretario: Martín Antonio Alcaraz (Mendoza)
Tesorero: Franco Enrique Ferrari (Santa Fe)
Vocales Titulares: Hugo Rubén Carbonetto (Buenos Aires), Gonzalo Manuel Riera (Mar Del Plata), Guillermo Enrique Sánchez (Río Negro - Neuquén).
Vocales Suplentes: Santiago Nicolás Ferrero (Córdoba), Salvador Ángel Assenza (Santa Fe), Spaccesi Marcos Enrique (Córdoba).
Junta Fiscalizadora Titulares: Rodrigo Ignacio Guadagnoli (Casa Central), Andrea Viviana López (Rosario), Hugo Santiago Chinellato (Casa Central).
Junta Fiscalizadora Suplentes: Laura Gabriela Calado (Buenos Aires), Juan Carlos Di Gennaro (Mendoza), Revelante Néstor Raúl (Río Negro - Neuquén).

En la foto, el corte de cintas. De izquierda a derecha: **Alejandro Simón**, CEO del Grupo Sancor Seguros; **Lucas Montini**, Presidente de AOSS; **Alfredo Panella**, Presidente de Sancor Seguros; **Marcelo Ghione**, Presidente de AMPASS.

San Cristóbal Seguros sorteó una camioneta 0KM entre sus clientes



● Participaron de esta iniciativa quienes contrataron el **seguro de granizo durante la cosecha gruesa**. **San Cristóbal Seguros** sorteó una camioneta Toyota Hilux 0KM entre los clientes que contrataron un seguro agrícola durante la última campaña. **Mariano Guillermo Guevara** aseguró su cosecha y resultó ganador de este espectacular premio.

«En **San Cristóbal Seguros** entendemos que los seguros para el sector agropecuario son cada vez más importantes para cubrir un sector clave en el desarrollo de nuestro país. Por eso procuramos brindar siempre las mejores alternativas para los productores agropecuarios, ofreciendo facilidades y brindando atractivos para su contratación», señaló **Diego Schneider, Gerente Comercial de San Cristóbal Seguros**.

Del sorteo participaron los clientes que contrataron su seguro agrícola de cosecha gruesa entre el 1 de julio del 2020 y el 31 de enero de 2021. A mayor cantidad de hectáreas, sumaron más chances de acceder al premio.

Exitoso inicio del Programa Ejecutivo de Seguros de Personas AVIRA-UCA



● Con una amplia convocatoria, conformada por 34 inscriptos de varias aseguradoras de todo el país, tres becarios de la Superintendencia de Seguros de la Nación y profesionales y productores independientes, **comenzó la edición 2021 del Programa Ejecutivo de Seguros de Personas AVIRA-UCA**.

Bajo **modalidad 100% virtual**, con esta edición se renovó el compromiso federal y abierto de la iniciativa, al haberse inscripto profesionales de CABA-AMBA y de varias provincias, entre ellas Entre Ríos, Corrientes, Salta, Santa Fe y San Luis.

La apertura del ciclo académico contó con la participación de profesores y autoridades de **AVIRA**. **Emilio Benegas**, por la **Escuela de Negocios UCA**, dio la bienvenida a los participantes. **Alejandro Massa, Director Ejecutivo de AVIRA**, les explicó que la instancia educativa les permitirá conocer todos los aspectos de la operación de una aseguradora de Vida y de Retiro. Massa también resaltó el acompañamiento de la Superintendencia de Seguros de la Nación a la iniciativa. Por su parte, el **Dr. J. Raúl Herrera, Director Académico del Programa**, habló de la actualidad de los contenidos que se van a transmitir, a la vez que remarcó dos temáticas: **Seguros Inclusivos** y **Seguros de Salud**. «cuestiones que con los tiempos pandémicos han cobrado mayor relevancia». **Walter Wörner, a cargo de la coordinación ejecutiva del Programa**, enfatizó la importancia de la profesionalización y jerarquización de la actividad, para impulsar el seguro como motor del desarrollo económico y como factor de estabilización social. Wörner les deseó a los alumnos un recorrido significativo por este programa de formación profesional que, sin duda, les va a permitir ampliar el espectro y consolidar conocimientos sobre todos los aspectos relevantes del negocio. A modo de cierre, Herrera instó a aprovechar el alto nivel de la cátedra docente convocada y Massa abrió a todos las puertas de AVIRA. De esta manera, **se dio inicio formal a la novena edición del Programa Ejecutivo de Seguros de Personas AVIRA-UCA**.

Para más **info del PESP:** <https://lavira.org.ar/www/capacitacion>
 Para **informes e inscripción:** Emilio.Benegas@uca.edu.ar
 Para más **info de prensa,** Mediatic@mediatricprensa.com.ar

Breves de Informe

Zurich acompañó al 89º Abierto OSDE del Centro presentado por Telecom en Córdoba



● Con la acción **Hoyo Solidario, donó 83 mil pesos para Casa Bethel**. El tucumano **César Costilla** se consagró campeón del torneo de golf. El premio al mejor aficionado fue para **Germán Tagle** y en la categoría damas, **María Cabanillas**.

Un año más, **Zurich** acompañó el **Abierto de Golf de Córdoba** con su propuesta de **Hoyo Solidario**. La compañía número 1 de seguros del país **realizó una donación de 83 mil pesos (por cada birdie que se hizo durante el torneo, donó mil pesos)** a sumas **destinadas a la Casa Bethel de Villa Allende, Córdoba**, que brinda ayuda a los niños que por diferentes motivos se encuentran solos.

«Siempre es motivo de orgullo acompañar el desarrollo del deporte en nuestro país, en esta oportunidad es el golf. Y en este contexto tan hostil que estamos viviendo, es muy importante para nosotros en Zurich apoyar a los golfistas argentinos en esta edición especial del Abierto del Centro de Córdoba, que organizó el Córdoba Golf Club de Villa Allende, en la que profesionales y amateurs juegan en conjunto. Nuestra acción solidaria, también está presente en el hoyo 18 desafiando a los jugadores a sumar sus mejores golpes. Acción que realizamos en el marco de nuestra estrategia de sustentabilidad al reforzar el vínculo con la sociedad e iniciativas para ayudar a proteger el futuro de las personas», continuó **Adriana Arias, Head of Communications de Zurich Argentina**.

César Costilla resultó ganador de la competencia logrando un total de 10 golpes bajo par y el premio al mejor aficionado fue para **Germán Tagle**, jugador del Club Sede, quien realizó una destacada performance. La jugadora del Chapelco Gof Club, **María Cabanillas**, salió primera entre las damas, quien se mantuvo líder durante las tres rondas sumando 2 golpes sobre par de cancha. La competencia se desarrolló en el **Córdoba Golf Club** entre más de 70 profesionales, que jugaron el **Tour Profesional de Golf Argentino** y 86 aficionados, ambos válidos para el **Ranking Argentino de Aficionados 2021**.

Provincia ART ofrece cursos abiertos al público general sobre prevención en el hogar

● **Provincia ART**, la aseguradora de riesgos de **Grupo Provincia**, confirmó su **cronograma de capacitaciones para el cuarto mes del año** con una oferta formativa diseñada especialmente en el marco del Día Mundial de la Seguridad y Salud en el Trabajo, que se celebra el miércoles 28 de abril.



Con el objetivo de **promover la cultura de la prevención en todos los ámbitos**, la ART N° 1 en cápitas a nivel país **diseñó cuatro cursos abiertos a la comunidad en general** de «Prevención de Incendios en el hogar»; «Medicina del Estilo de Vida: Una herramienta para prevenir accidentes y enfermedades»; «Riesgo Eléctrico en el hogar»; y «RCP y Primeros Auxilios en el hogar».

Además, **Provincia ART** confirmó que se **renuevan los cursos para las capacitaciones** de «Prevención de COVID19 en ámbitos laborales»; «La vuelta a la rutina y el estrés»; «Manejo de ansiedad: estrategias para enfrentar nuevos desafíos»; «RAR + Res. 811/19: Criterios de exposición y carga web de formularios»; «Metodología 5S: organización, orden y limpieza»; «Documentación de Prevención (FRE+RGRL+RAR): Asesoramiento, criterios y carga web»; «Teletrabajo sano y seguro»; e «Inteligencia Emocional».

Ciclo exclusivo para profesionales de la salud y la seguridad en el trabajo
 En abril, **Provincia ART** ofrece también **cursos exclusivos para especialistas en higiene y seguridad en el trabajo:**

- Neuroseguridad.
- Cultura Preventiva.
- Una pequeña dosis de toxicología.
- Desarrollar nuevas competencias para una comunicación efectiva.
- Seguridad 4.0: Nuevas tecnologías para la prevención de riesgos.
- Transformación cultural para la gestión preventiva.
- Líderes promotores de la prevención.

Para consultar el cronograma, pedir más información e inscribirse, los interesados pueden visitar la sección **Programa de Capacitaciones del sitio web de Provincia ART** o escribir a: capacitaciones@provart.com.ar. Otras vías de comunicación son el 0-800-333-1278, de lunes a viernes, de 8 a 20 horas; [Facebook/provinciart](https://www.facebook.com/provinciart) y [LinkedIn/company/provinciart](https://www.linkedin.com/company/provinciart).



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

ELEGÍ UN SEGURO DE AUTO QUE TE ACOMPAÑE SIEMPRE.

LACAJA.COM.AR

[/segurosacaja](https://www.instagram.com/segurosacaja) [/segurosacaja](https://www.facebook.com/segurosacaja)

4857 8888

N° de inscripción en SSN
501

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

LOS SEGUROS SON EMITIDOS POR CAJA DE SEGUROS S.A. FITZ ROY 957 (C1414CHI) C.A.B.A. CUIT 30-66320562-1.



© Escribe **Mariano Nimo, Gerente General de AFIANZADORA**. Los Seguros de Caucción Aduaneros cumplen medio siglo en el comercio exterior argentino, siendo protagonistas de la operatoria habitual de los importadores/ exportadores albicelestes. Con más de 35 coberturas disponibles, este vital producto cubre obligaciones derivadas del código aduanero y otras normas vinculadas al comercio exterior. Las principales coberturas demandadas son las Importaciones Temporales, las Diferencias de Derechos y la Falta de Documentación, las cuales cumplen un rol determinante en el intercambio comercial internacional.

Con una oferta de más de 60 compañías habilitadas, las (aduaneras) ocupan el segundo lugar en importancia (facturación) del nicho de fianzas, luego de las garantías contractuales fuertemente vinculadas al gasto público (inversión). Este vital sector del negocio fue el primero en digitalizarse al 100% hace más de 15 años, donde la AFIP ha sido pionera como beneficiaria en recibir las garantías de manera electrónica en las más de 60 aduanas del país. En este hito histórico, Afianzadora Latinoamericana fue la primera aseguradora en transaccional esta modalidad digital, generando un hecho sin precedentes en el mercado asegurador argentino. El pandémico 2020 nos sorprendió con números de intercambio comercial que nos llevaron a los mismos valores de la crisis del 2009. Dichos volúmenes no superaron los USD 100 mil millones (Impo: 43.000 m - Expo: 55.000 m), provocando en Argentina una fuerte contracción (-15%), variable que triplicó a la que sucedió en el mundo (-5%). Cuando nos acercamos a una muestra más cercana, nuestros vecinos también reflejan caídas fuertes: Brasil (-6%), Uruguay (-12%), Paraguay (-9%), con la excepción de Chile que arrojó sorpresivamente un avance del +3%. Esta situación privilegiada del vecino trasandino se puede explicar por su fuerte vocación a los acuerdos comerciales (preferencias arancelarias) que mantiene con 81 países que representan aproximadamente el 91% del PBI mundial; mientras que Argentina se vincula con tratados con 47 naciones que representan apenas el 20% de la economía mundial.

Las recientes tensiones en el Mercosur tienen como eje una mayor flexibilización del bloque para intentar ampliar estos acuerdos que estimulan el intercambio comercial. De acuerdo con los parámetros económicos y su relación con el tamaño de la economía, Argentina tiene el potencial natural para triplicar sus exportaciones, existiendo una relación muy pobre entre sus exportaciones y el tamaño de su PBI. Haciendo un breve revisionismo histórico, Argentina supo ser el 3% de las exportaciones mundiales hace 100 años, saltando sin escalas al 0,9% hace 50 años; ostentando en la actualidad algo menos del 0,3% de las exportaciones del mundo.

Cuando hablamos de la cantidad de clientes (importadores/exportadores) notamos una tendencia que preocupa; con una población de empresas totales en Argentina de alrededor de 600.000, tan solo el 1,5% (9500) es exportadora, y esa tendencia continúa a la baja. Hace 10 años atrás había 13.400 empresas exportando, lo cual se traduce en una reducción de más del -30% a la actualidad, mientras que LATAM creció en este mismo periodo/concepto un +11% en cantidad de exportadores. La posibilidad de Argentina es grande, pero deberá revisar algunos prejuicios sobre ciertos conceptos que han dado más atraso y menos comercio para nuestro país. Debemos mirar más de cerca a nuestros socios comerciales más importantes que son Brasil, Estados Unidos y China, siendo este último el que se encuentra en franco ascenso en ambas variables (impo/expo) del comercio exterior. Se hace necesario un serio replanteo en relación con este vital segmento para evitar esta lógica que cada día hace más pequeña la representatividad argentina en el comercio mundial.

#CulturaAfianzadora
Fuente: Afianzadora – Seguros de Caucción
<http://www.afianzadora.com.ar/>

«Qué bueno saber» de Grupo SanCor Salud



© Porque el bienestar para estar bien en todos los momentos de la vida es lo más importante, desde Grupo SanCor Salud se sumaron a la conmemoración del Día Mundial de la Salud, fecha óptima para destacar la importancia de conocer más sobre el cuidado integral de la salud y los hábitos que contribuyen a sentirnos bien y mejorar la calidad de vida.

«Con el fin de fomentar prácticas saludables y acercar una comunicación fehaciente/confiable, como empresa de medicina privada llevamos adelante nuestro programa «Qué Bueno Saber», un espacio que tiene la finalidad de divulgar a través de las redes sociales del Grupo información relevante y necesaria sobre salud y buenas prácticas. Profesionales médicos realizan su aporte explicativo abordando temáticas de distintas especialidades tales como alergias, dermatología, nutrición, cirugía plástica, cardiología, oftalmología, entre otras», destacaron desde SanCor Salud.

«Hacemos propicia esta fecha y ponemos a disposición el contenido de nuestro ciclo #quebuensaber con el propósito de promover la difusión de material audiovisual de calidad que alimente el conocimiento de las personas despejando dudas frecuentes y aportando a su bienestar».

En el enlace <https://www.instagram.com/sancor.salud/guides/?hl=es-la> se puede encontrar la información.

Breves de Informe

Agree recibe USD 2M de Sancor Seguros para acelerar la transformación digital del Agro



© La agrotech argentina que busca eficientizar y potenciar la comunidad agroalimentaria, cierra su Serie A con una inversión de dos millones de dólares de Sancor Seguros. Agree nació en el año 2017, co-fundada por **Rodrigo Vázquez, Sebastián Miret, Gabriel Sánchez Catena y Nicolás Mayer Wolf**, con el propósito de aportar soluciones tecnológicas para resolver los puntos de dolor de la cadena agroalimentaria para el mercado local, regional y global. Es una plataforma digital que aporta seguridad, dinamismo, financiamiento y trazabilidad a la gestión del negocio de todo el sector. Desde Agree se pueden gestionar cupos, canjes, agilizar documentación, interactuar con diferentes contrapartes, acceder a financiamiento, realizar seguimiento de la posición comercial y controlar todas las operaciones desde un solo lugar.

«El agtech creció mucho en los últimos años y Agree es uno de los brotes verdes. La inversión de Sancor Seguros representa la confirmación del propósito de Agree y la potencialidad de nuestra plataforma para seguir aportando innovación a todos los miembros de la cadena de valor en Latinoamérica», dijo **Nicolás Mayer Wolf, CEO de Agree**. Sancor Seguros, que lidera el mercado asegurador argentino con sus más de 75 años de experiencia y es referente absoluto en coberturas para el agro, incursionará en la digitalización y eficientización de soluciones financieras para el campo. «Con Agree estamos dando un gran paso en nuestra transformación digital y estamos decididos a seguir dinamizando el mercado de financiamiento del agro», comentó **Alejandro Simón, CEO del Grupo Sancor Seguros**. «El mundo de los alimentos está cambiando rápidamente, liderado por las nuevas demandas de los consumidores, y Agree tiene la capacidad de asistir a todos los participantes de la red para que puedan adaptarse de manera rápida y efectiva. Su flexibilidad y capacidad para proporcionar soluciones digitales en los desafíos contractuales, logísticos, de ejecución y de financiamiento, acompañado de seguros, es impresionante», suma **Gonzalo Ramírez Martiarena, advisor e inversor de Agree**, de amplia trayectoria en la industria.

Hoy, la compañía reconocida por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) como una de las diez startups agtech más innovadoras, busca expandirse regionalmente como partner estratégico para toda la cadena agroalimentaria.

Conocer más sobre Agree

Agree es una plataforma abierta y flexible para la comercialización, logística y administración de contratos y financiamiento de alimentos en los mercados domésticos y de exportación. Integra a todos los participantes en la cadena de manera eficiente, transparente y trazable. Pioneros en la región en la implementación de la tecnología Blockchain aplicada a la agricultura.

LIBRA Seguros: Fuerte Capitalización e Inversiones no especulativas

© Libra Seguros ha logrado una importante capitalización y no ha sido afectada por inversiones muy sujetas a variaciones de mercado y a los sucesivos canjes de deuda pública llevados adelante por las diferentes políticas económicas a lo largo de los últimos años.

«Cerca del 90% del total de inversiones del mercado asegurador están en Títulos Públicos, Fondos Comunes de Inversión, Obligaciones Negociables, Plazos fijos, entre otros, instrumentos estos, que han sido castigados por las variantes de mercado y esto ha impactado negativamente en la cotización de dichas inversiones. En nuestro caso, no nos ha afectado ya que estamos muy volcados a inversiones más estables, seguras y de resultados ciertos, lo cual nos permite mejores proyecciones y coberturas de capital», señaló **Eric Bravo, Controller de la Compañía**. «En estos años LIBRA, producto del crecimiento que venimos teniendo, ha capitalizado su patrimonio, requiriendo una continua inversión por parte de nuestros accionistas quienes han aumentado y suscripto Capital demostrando una vez más el compromiso que tienen con el mercado asegurador.

Respecto a la acreditación de capitales, es importante destacar que, a partir de este ejercicio económico LIBRA ha pasado a Acreditar Capitales Mínimos

en función de Primas y Recargos, lo cual demuestra el importante crecimiento que hemos tenido en la emisión, lo que nos compromete aún más con nuestros PAS y asegurados», concluyó **María Insurrealde, Directora de Administración y Finanzas de LIBRA**.

Grupo San Cristóbal presenta su tercer Reporte de Sustentabilidad

© El documento da cuenta sobre el compromiso con la ética y la transparencia y refleja el desempeño económico, social y ambiental del grupo de seguros y servicios financieros.

Grupo San Cristóbal, líder en el sector asegurador, presenta su tercer Reporte de Sustentabilidad, correspondiente al ejercicio 2019/2020, en el que comparte su desempeño en materia económica, social y ambiental y su contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) del Pacto Global de Naciones Unidas.

El informe, que fue elaborado «de conformidad» con los Estándares GRI de Global Reporting Initiative (GRI), también incluye el programa de acciones del Grupo como respuesta al impacto que la pandemia de Covid-19 tuvo sobre sus grupos de interés. El mismo está disponible para su descarga digital en la página web del Grupo. «Fue un ejercicio en el que crecimos mucho. Confirmamos nuestra adhesión a los principios del Pacto Global de Naciones Unidas (ONU) y pasamos a formar parte de la Mesa Directiva de la Red Argentina de esta iniciativa. Decidimos ir por más, y asumimos la responsabilidad como organización de adherir a los Principios de Empoderamiento de la Mujer que promueve ONU Mujeres, nos sumamos al Programa 'Ganar-Ganar' y se conformó el Comité de Diversidad e Inclusión que tiene como objetivo reducir la brecha de género y generar mejores oportunidades en nuestras Unidades de Negocio», señala **Diego Guaita, CEO del Grupo San Cristóbal**, en su carta de apertura del reporte.

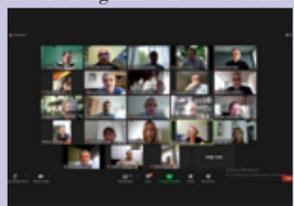
Entre algunas cuestiones destacadas, el informe da a conocer que el Grupo realizó por primera vez su medición de Huella de Carbono Corporativa, obteniendo el Sello RAMCC con una estrella, realizado con la herramienta elaborada por la RAMCC (Red Argentina de Municipios frente al Cambio Climático) bajo los estándares de la norma ISO 14.064, GHG Protocol e IPCC Protocol. Asimismo, detalla la inauguración de las nuevas oficinas de San Cristóbal Caja Mutual, realizada a principio de 2020, llevada a cabo con la sustentabilidad como uno de los ejes centrales, obteniendo así la Certificación ambiental LEED, nivel ORO.

En el contexto del Día Nacional de la Seguridad Vial, el Grupo presentó Circulares. El propósito del proyecto es generar un espacio de discusión, contando con 18 episodios para la primera temporada, más de 60 entrevistas a especialistas y más de 4000 escuchas que crecen día a día. La iniciativa fue declarada de interés por el Consejo Municipal de Rosario y se encuentra en curso su segunda temporada.

Al involucrar los primeros meses de pandemia por Covid-19, el informe refleja el programa de acciones que el Grupo implementó para cada uno de sus grupos de interés, con un detalle del programa de inversión social en articulación con diferentes iniciativas y organizaciones sociales para mitigar el impacto social y sanitario en la comunidad. Con la publicación de su tercer reporte, que constituye su Comunicación de Progreso (COP) frente al Pacto Global de Naciones Unidas, el Grupo San Cristóbal inicia un proceso de revisión de su estrategia para adecuarla a la maduración organizacional alcanzada en su camino hacia un modelo de negocio 'sostenible' y a la revisión de su materialidad y ODS prioritarios por las implicancias de la pandemia.

Sobre esto, **Diego Guaita** expresa en la apertura del reporte: «La crisis acentuada por la pandemia aceleró un pronunciamiento sobre el compromiso de las organizaciones con su propósito y en este escenario tenemos la oportunidad de dar comienzo a un nuevo contrato donde las empresas no son solo un agente económico, sino que también son un actor social, debiendo mantener su mayor grado de relevancia dentro de la sociedad. Este compromiso exige organizaciones conectadas con las personas, honestas, transparentes, amigables, empáticas con sus comunidades, comprensivas de la realidad, diversas, inclusivas y dispuestas a escuchar a sus grupos de interés». El tercer Reporte de Sustentabilidad del Grupo San Cristóbal ya se encuentra disponible para todos los que deseen leerlo en www.gruposancristobal.com.ar.

RUS fue designada como vocal titular en IPACE



© Días pasados y con motivo de la nueva distribución de cargos dentro de la comisión del Instituto Profesional Argentino para la Calidad y Excelencia (IPACE), Río Uruguay Seguros (RUS) como empresa miembro fue designada como vocal titular. En representación de **RUS, Rodolfo Anselmino** fue quien participó de este encuentro virtual realizado entre representantes de la Fundación Empresaria para la Calidad y Excelencia (FUNDECE) y las instituciones que de ella emanan: el IPACE y la Fundación Premio Nacional a la Calidad (FPNC). FUNDECE está integrado por diferentes empresas que trabajan para promover la mejora en la calidad de las gestiones de las organizaciones de forma sustentable, con responsabilidad social y cuidando del medio ambiente.

A su vez dichas entidades participan del Premio Nacional a la Calidad (PNC), iniciativa impulsada por FUNDECE que culminó con la sanción de la Ley N° 24.127 y que se lleva a cabo desde el año 1994 con el objetivo de promover, desarrollar y difundir iniciativas para mejorar la calidad estatal en las regulaciones, inversiones, prestaciones y servicios que brindan las organizaciones públicas.



DOC BAR DE VINOS

Un acercamiento al Vino desde el disfrute



Concepto DOC Bar de Vinos es un bar que invita a acercarse al vino de manera simple, desde el disfrute, sin sofisticaciones y con el foco puesto en ofrecer vinos de calidad, variados y a precios muy accesibles. Su amplia selección de etiquetas puede pedirse en copa o en botella y se acompaña de comidas también desconstruidas, como picadas, sándwiches, empanadas y postres golosos que maridan a la perfección.



Historia

Sus jóvenes creadores son **Gonzalo Álvarez -influencer**, conocido en Instagram como @panzallena.ba- y su socio y amigo, **Javier Solans**, ambos amantes del vino, quienes se inspiraron en el «boom» de las cervecerías artesanales y en el formato informal de los bares europeos para recrear la experiencia en Buenos Aires, acercando el vino a jóvenes y a nuevas generaciones de entusiastas.

DOC Bar de Vinos es un local palermitano que desde el 2019 pisa fuerte con una propuesta que rompe paradigmas ligados al mundo del vino. Lejos de las sofisticaciones más estrictas, su invitación es a descubrir el vino que más se amolde a cada paladar y disfrutar de manera relajada, mientras se escucha buena música y se acompaña con preparaciones que maridan a la perfección y de calidad, a precios muy accesibles y en un ambiente con mucha onda.

gratuita gran parte de su selección, encontrando así el ideal para cada paladar.

Arquitectura & Decoración

La ambientación de este local también tiene protagonismo, ya que cada una de sus paredes está intervenida por el artista callejero **Rylax Rocky**, así como también se encuentran grafiteadas las paredes del baño con canciones de su playlist. También cuentan con un pequeño patio al aire libre con una grada de madera e imponente enredadera verde, un amplio salón con luz cálida, mesas y banquetas de madera y una vereda al aire libre. Además, los sábados y domingos extienden su horario para quienes deseen disfrutar de esta experiencia desde el mediodía, mientras



ficha técnica

NOMBRE	DOC Bar de Vinos
DOMICILIO	José A. Cabrera 4977, Palermo Ciudad Autónoma de Buenos Aires
TELÉFONO	(54-11) 2534 4166
ESPECIALIDAD	Bar de Vinos disruptivo
DUEÑOS	Gonzalo Álvarez Javier Solans
VARIOS	Delivery & Take Away. Picadas. Sándwiches. Empanadas. Postres golosos.
HORARIOS	Martes a Domingos de 17 horas al cierre.

Para romper paradigmas ligados al Mundo del Vino



Una de las recientes incorporaciones a su carta y que ha sido un «boom» para los días calurosos, es su **tinto de verano tirado**, macerado con especias y almíbar cítrico, servido en un copón con abundante hielo y acompañado de una rodaja de naranja.

Otro de los atractivos de este bar, que invita a la diversión, es una invitación al **juego del «Corchito Challenge»** donde la persona deberá embocar un corcho en un copón y así llevarse una copa de vino de regalo. Así como también realizan, algunos días a la semana, el **«DOC tasting»**, donde ponen a disposición de su público, y de manera gratuita, varios vinos para ser consumidos y de acuerdo al **feedback** del público, lo incorporan -o no- en su carta habitual.

Por su parte, para los que prefieren empezar la noche con un aperitivo o cóctel, la carta incluye clásicos infaltables con bebidas de calidad: *Gin Tonic, Fernet, Campari con jugo natural, Aperol Spritz o Cynar con pomelo*. También ofrecen cerveza tirada.

El **menú** se compone de contundentes **picadas, panes de queso, empanadas caseras, sándwiches 100% artesanales** y **postres** especialmente pensados para golosos, todo elaborado con materias primas de primera línea de productores locales minuciosamente seleccionados. Algunos favoritos son la **Picada de la casa DOC** (quesos Fontina, gouda 5 pimentas, queso azul, brie, lomo horneado con hierbas, *Spianatta*, jamón crudo y longaniza cantinera); la **Tabla Argentina**



(queso Fontina, gouda con albahaca y orégano, queso azul, lomo ahumado, jamón crudo, salame Milancito, *Leberwurst*, pan y dip casero); el **Sándwich de la Casa DOC** (jamón crudo, queso brie y rúcula servido en pan baguette rústico) y el **Sándwich Lanza** (lomo horneado a las hierbas con queso de albahaca y orégano y pasta de zanahoria y ajo, servido en pan ciabatta con aceitunas negras), entre otras preparaciones de calidad.

También ofrecen **opciones aptas para Vegetarianos**, como la **Tabla de quesos y frutos secos** (queso Fontina, gouda 5 pimentas, gouda con albahaca y orégano, queso azul y queso brie con frutos secos, aceitunas, pan y



dip casero), el **Sándwich Vegeta** (queso brie, tomates secos y rúcula con pasta de zanahoria y ajo, servido en pan ciabatta con aceitunas negras), además de jugosas **Empanadas de roquefort y nuez** o de **champiñón al jerez**, y **Pan de queso**. Para completar la experiencia de sabores y maridaje, hay **Postres** deliciosos como los **«Cubanos»** rellenos de helado y bañados en chocolate (de chocolate y almendras, de sabayón con almendras, de tramontana y de dulce de leche con maní) y la **Degustación de ocho chocolates** (negro amargo, blanco con sal del Himalaya, amargo con praliné, con lima y jengibre, con 4 pimentas, bombón con malbec y bombón con torrontés).



Vinos
De momento, su carta la componen los siguientes vinos:

PIS/ Malbec
La Espera/ Cabernet sauvignon
Paso a Paso/ Red blend
Malma/ Pinot noir
Chañarmuñal/ Red blend
Gimenez Rili/ Cabernet franc
Mevil Syrah reserva
Fabula/ Malbec reserva
Olivia/ Red blend
Primogénito/ Merlot
Saurus Select/ Pinot noir
Trivento Golde Reserve/ Cabernet sauvignon
La Posta Pizzella/ Malbec
Tramoso/ Cabernet franc
Ala Colorada/ ancillotta
Ver Sacrum/ garnacha
Felino/ Malbec
Laureno Gómez/ Pinot noir reserva
Bó Bó Gran Cortel/ Red blend
Miraluna/ Merlot reserva
Bramade/ Malbec

Blancos, rosados y espumantes

Collovati/ Torrontés
Carinae/ Viognier
Sweet Olivia/ Pedro Giménez
40/40/ Chardonnay
Funkenhausen/ 1litro/ Rosado
La Espera/ Extra brut
Eclat/ Extra brut



Dar una mano
para marcar la diferencia.

estamos

SANCOR
SEGUROS 75 AÑOS

sancorseguros.com.ar

0800 444 2850





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Verónica Paola Marinero

CARA a CARA

Casada - 48 Años - 2 Hijos - Signo Sagitario (13-12-1972)

Directora de La Perseverancia Seguros



● **UN HOBBY**

Meditar

● **LA JUSTICIA**

El mejor resguardo para nuestra libertad

● **SU MAYOR VIRTUD**

La Constancia

● **LA SEGURIDAD**

Una necesidad para vivir en paz

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **VESTIMENTA FORMAL O**

INFORMAL

Informal

● **UN SER QUERIDO**

Mi papá

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Tom Hanks - Meg Ryan

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Correr una maratón

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

El autoengaño

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Libertad

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

Ninguno porque hay seguros para todos

● **LA MUERTE**

Algo inevitable

● **EL MATRIMONIO**

Una gran oportunidad

● **EL DÓLAR**

Una moneda confiable

● **UN SECRETO**

El que nunca se cuenta

● **SU RESTAURANTE FAVORITO**

PARA CENAR

Nuestro Secreto

● **ME ARREPIENTO DE**

No ir al gimnasio

● **¿EN QUÉ PROYECTO NUNCA**

INVERTIRÍA DINERO?

En negocios que no conozco

● **UN SUCESO DE SU NIÑEZ QUE**

RECUERDE HASTA HOY

Mi primer día de clase

● **LE TENGO MIEDO A...**

La falta de nuevas ideas

● **EL PASADO**

Algo de lo que aprender

● **LA INFLACIÓN**

El problema económico más grave

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

La sociedad

● **LOS HOMBRES EN EL TRABAJO**

SON MEJORES QUE LAS MUJERES

No

● **EL FIN DEL MUNDO**

Algo que podemos evitar

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

El General José de San Martín

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Asado con amigos

● **¿QUÉ MALA COSTUMBRE**

LE GUSTARÍA DEJAR?

Leer hasta muy tarde

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA**

NUNCA?

La mentira

● **DIOS**

Mi guía

● **EL LUGAR DESEADO PARA**

VIAJAR

El Mar Caribe

● **LA CORRUPCIÓN**

Una falta de ética y un delito

● **EN TEATRO**

Toc Toc

● **LA INFIDELIDAD**

Una deslealtad

● **PROGRAMA PREFERIDO DE**

TV / CABLE

Friends

● **ESCRITOR FAVORITO**

Gabriel García Márquez

● **UNA CANCIÓN**

Imagine

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Ser feliz

● **LA TRAICIÓN**

Es inaceptable

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

El café

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

El campo

● **EL AUTO DESEADO**

Mi primer auto

● **¿CUÁL FUE EL ÚLTIMO**

LIBRO QUE LEYÓ?

«A promise land», Barack Obama

● **PSICOANÁLISIS**

Algo interesante

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Incorporar más tecnología e innovación

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Luis Eduardo Aute

● **LA MUJER IDEAL**

La que es feliz

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

River Plate

● **EL PERFUME**

Flor de Agatha Ruiz de la Prada

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Instagram

● **MI MODELO PREFERIDA ES**

Marie Curie

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA**

La Mejor: Nomadland

La peor: Mientras dure la guerra

● **LA CULPA ES DE...**

Uno mismo

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Escritora

● **¿QUÉ ES LO QUE MÁS APRECIA**

DE SUS AMIGOS?

El compartir

● **UN MAESTRO**

Nelson Mandela

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Tenis

● **UNA CONFESIÓN**

Me encanta el chocolate

● **NO PUEDO**

Dejar de ser optimista

● **¿QUÉ ES LO PRIMERO**

QUE MIRA EN UN HOMBRE?

Los ojos

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Ser perfeccionista

● **EL GRAN AUSENTE**

El respeto mutuo

● **MARKETING**

Un camino hacia el cliente

● **¿QUÉ REGALO LE GUSTARÍA**

RECIBIR?

Un consejo

● **¿QUÉ TÉCNICA DE**

RELAJACIÓN TIENE?

Respiración controlada

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO

ELEGIRÍA?

Japón

BBVA Seguros

En ese living la viste crecer, aseguralo

Cada parte de tu hogar tiene una historia

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

