



# informe

operadores de mercado



# INVAI

BROKER DE SEGUROS

**Entrevista a Santiago Ivani**  
*Director de INVAI*

## Una empresa creada por PAS para PAS

# 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](mailto:info@afianzadora.com.ar)

Escaneá para conocer más.

**AFIANZADORA**  
 SEGUROS DE CAUCIÓN

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN | [www.afianzadora.com.ar](https://www.afianzadora.com.ar)

# Invai se posiciona como empresa exclusiva de servicios para Productores

En Invai saben lo que los productores necesitan, porque es una empresa creada por PAS para PAS, y ya estuvieron en su lugar. El broker no cuenta con cartera propia de clientes finales, no vende seguros en directo, ya que es una empresa exclusiva de servicios para productores, formada por un gran equipo de profesionales enfocado permanentemente en brindarles la mejor atención y, a la vez, generar nuevas oportunidades de negocio. Su mayor objetivo es dejar huella en el mercado, posicionándose entre los mejores brokers del país. «Queremos que los PAS se sientan parte de la organización, y que sus negocios crezcan».



Ivani. «Uno de nuestros principales objetivos es darle al PAS respuestas rápidas porque sabemos que eso es lo que más necesitan... No contamos con una cartera propia de clientes, solo atendemos PAS, por lo tanto, no competimos por el mismo negocio, sino que somos un aliado para que ellos los puedan ganar».

**S**antiago Ivani, Director de INVAI, analiza la realidad de la actividad de intermediación de seguros.

- ¿Qué es INVAI, cuál es la historia de su creación y cuáles son sus objetivos estratégicos-comerciales?

- Invai nace como una idea que me acompaña en un camino que empecé a recorrer hace ya varios años.

Arranqué muy joven como empleado de una compañía de seguros, después realicé el curso de productor y me dediqué varios años a la venta de seguros.

Fue por la pasión que me genera esta industria, que decidí empezar a trabajar desde otro lugar y poco a poco comencé a gestar esta idea de operar con productores independientes y organizaciones.

Hoy en día nos encontramos en pleno desarrollo. Nos vimos en la necesidad de ampliar nuestro equipo de trabajo para poder seguir brindando el mejor servicio a todos los PAS que forman parte del *Equipo Invai*.

Creemos que durante este año vamos a vivir una situación desafiante y esperamos poder mantener lo logrado en el 2020 que fue realmente muy bueno para nosotros y los productores que nos acompañan.

Apostamos a que el crecimiento y la rentabilidad sigan con el viento de cola como desde el inicio de la pandemia, para ello, seguiremos trabajando duramente como lo hicimos durante todo el año pasado.

- ¿Cuál es la propuesta de valor y los principales diferenciales que INVAI ofrece a los Productores Asesores? ¿Por qué un PAS debería elegir a INVAI?

- En Invai sabemos lo que los productores necesitan, porque *somos una empresa creada por PAS para PAS*, y ya estuvimos en su lugar.

Contamos con un gran equipo de profesionales que trabajan permanentemente en brindarles el mejor servicio. >>

**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](http://www.escudoseguros.com.ar)

Corrientes 330, 4° Piso, CABA | [escudo@escudoseguros.com.ar](mailto:escudo@escudoseguros.com.ar) | 0810 888 3728



Tu comunidad de seguros: [www.universoescudo.com.ar](http://www.universoescudo.com.ar)



## PROTAGONISTAS

Aprovecho para contarte que **el 90% de nuestro equipo está formado por mujeres**. Lo aclaro ya que dentro de este mercado es raro que suceda algo así, pero en Invai estamos convencidos que el rol que cumplen las mujeres es cada vez más importante en la sociedad y en los equipos de trabajo. Por eso trabajamos incansablemente para generar igualdad y empoderarlas.

**- ¿De qué manera INVAI adaptó su estructura y sus Recursos Humanos al contexto de pandemia y aislamiento? ¿Cómo es su sistema de trabajo para empleados, Productores y Compañías?**

- En Invai estamos convencidos de que, siempre, **en cualquier situación hay una oportunidad**.

Tuvimos la suerte de haber hecho una lectura previa al anuncio de la cuarentena obligatorio, esto nos permitió afrontar esta situación bastante bien organizados y preparados. Particularmente, **nuestra empresa no sufrió un impacto negativo frente a la pandemia**, ya que hemos podido incrementar nuestra red y gran parte de nuestros productores han logrado en algunos casos hasta triplicar la producción de su cartera.

Desde que se dispusieron las medidas de aislamiento, hemos podido llevar a cabo nuestro trabajo diario de manera remota sin complicaciones.

Como ya mencioné antes, para los productores estuvimos brindando capacitaciones y charlas apuntadas a la comercialización de productos de manera *on line*.

En marzo de este año, volvimos a la presencialidad dos veces por semana y sin atención al público, ya que, si bien desde la virtualidad podemos realizar todo el trabajo sin problema, creemos que el contacto con el otro es importantísimo.

Además, **debido al crecimiento que tuvo la empresa, durante el aislamiento hemos tenido que contratar más personal**, y creíamos que era importante que se conozca todo el equipo de manera presencial.

**- ¿Cuáles son las Compañías de seguros con las que trabaja INVAI? ¿Posee carteras cautivas o exclusivas de ciertas Compañías?**

- Actualmente contamos con tres compañías de punta, que acompañan y apoyan este proyecto, estas son: **Mercantil Andina, Libra Seguros y Digna Seguros**, en ellas tenemos muy buenas condiciones comerciales y de suscripción.

Y para complementar los diversos riesgos, también trabajamos con **Provincia y Provincia ART, SMG y SMG ART y RUS**.

En Invai no contamos con cartera propia de clientes finales, ya que **somos una empresa exclusiva de servicios para productores**. →

→ **Uno de nuestros principales objetivos es darle a PAS respuestas rápidas** porque sabemos que eso es lo que más necesitan.

Además, hemos logrado excelentes acuerdos comerciales en las compañías con las que operamos, para que tengan una alta rentabilidad en su cartera de clientes a un muy bajo costo.

También realizamos capacitaciones mensuales, tanto técnicas para que conozcan los productos y profundicen sus conocimientos, como en ventas, brindándoles herramientas para que puedan comercializar todos tipo de riesgos.

**No contamos con una cartera propia de clientes**, solo atendemos PAS, por lo tanto, no competimos por el mismo negocio, sino que **somos un aliado para que ellos lo puedan ganar**.

**- ¿Cuáles son las herramientas digitales y desarrollos tecnológicos que INVAI brinda a sus Productores? ¿Cómo analiza en general el nivel de digitalización de los PAS?**

- Creo que el año pasado fue un año bisagra en este tema. El tener que quedarnos en casa todo el año, nos ayudó a acelerar los procesos de implementación tecnológica que veníamos desarrollando, lo cual fue muy positivo.

Tuvimos la suerte de ser bastantes previsores, y desde el comienzo del aislamiento, empezamos a capacitar a los PAS que trabajan con nosotros en todo lo que tenía que ver con

la venta *on line*, el manejo de redes sociales para que puedan seguir desarrollando su trabajo de la mejor manera.

Este año, seguimos con esas charlas y capacitaciones, ya que consideramos que esta nueva modalidad es un plus que necesitan para poder seguir creciendo y desarrollando su cartera de clientes.

También estamos próximos a lanzar un sistema totalmente desarrollado por nosotros para que los PAS que forman parte de la organización puedan tener todas las cotizaciones en un mismo lugar, emitir, administrar su cartera, incluso contar con un asistente virtual desarrollado con inteligencia artificial.

**- ¿Cómo se compone el Equipo de INVAI y cuáles son las áreas estratégicas en las que se estructura la Organización?**

- El **Equipo Invai** está integrado en este momento por 13 personas, divididas en 5 áreas.

Tenemos el **Área Comercial** que se encarga de todo lo que tenga que ver cotizaciones y emisiones de pólizas, altas y seguimientos de los PAS, capacitaciones, entre otras actividades.

También contamos con un **Área de Administración**, dividida en **Siniestros y Cobranzas**. Contamos con un **Departamento de Marketing y Diseño Audiovisual**.

A su vez, tenemos un **Equipo de programación** y, por último, está el **Área de Directorio**.

**Un seguro para CADA NECESIDAD**

SEGURO AUTOMOTOR | SEGURO COLECTIVO DE VIDA | SEGURO DE ACCIDENTES PERSONALES | SEGURO DE SEPELIO

**HAMBURGO COMPAÑIA DE SEGUROS**

**TU ELECCIÓN SEGURA**

0810-8888690

www.hamburgoseguros.com.ar | Hamburgo Seguros

Líderes en el Noroeste Argentino

<b>CASA CENTRAL</b> Independencia 1956 - PB - (4200) Sgo del Estero (0385) 422-0100   (0385) 421-5569	<b>AGENCIA JUJUY</b> Güemes N° 1259 (4.600) (0388) 423-8200	<b>AGENCIA SALTIA</b> España N° 1930 (4.400) (0387) 432-7790/92	<b>AGENCIA CATAMARCA</b> Esquiá N° 551 (4.700) (0385) 443-5050	<b>AGENCIA LA RIOJA</b> Pelajo B. Luna N° 227 (5.300) (0380) 4464-190 / 199	<b>AGENCIA TUCUMÁN</b> 24 de Septiembre N° 1660 (4.000) (0381) 4100062 / 63 / 64
---	---	---	--	---	--

Nº de inscripción en SSN 0313 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | www.argentina.gob.ar/ssn | Organismo de control SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



# ¿Sos Productor de Seguros? Intégrity te está buscando

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

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

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

Escribinos a [quieroserpas@integrityseguros.com.ar](mailto:quieroserpas@integrityseguros.com.ar) o ingresá a [www.integrityseguros.com.ar/ser-productor](http://www.integrityseguros.com.ar/ser-productor) y solicitá tu alta.





## PROTAGONISTAS

«EN 2020, HEMOS CRECIDO UN 600% EN PRODUCCIÓN... LOS PAS APOSTARON POR NUESTRO PROYECTO»

-> - **¿Cómo analiza la actualidad de la intermediación de seguros y, en particular, de las Organizaciones de PAS? ¿Cómo impactó la pandemia en el desarrollo de la actividad de intermediación y en particular a INVAI?**

- Vemos dos corrientes respecto a las organizaciones y brokers.

En principio, quienes no han podido adaptarse a esta situación, notamos que han perdido hasta un 40% de producción, algunos incluso se han visto en la infortunada situación de cerrar oficinas, desvincular empleados o achicarse.

Por otro lado, hay quienes ganamos muchísimo en 2020; **en nuestro caso hemos crecido un 600% en producción**, lo cual nos gratifica, ya que significa que los productores que apostaron por nuestro proyecto crecieron con las herramientas que supimos darles a tiempo para hacer frente a la contingencia.

Ya caminando por el 2021, seguimos con viento de cola, hemos logrado duplicar en el primer trimestre la producción, por lo cual, vemos que este año va a ser de grandes oportunidades, con una red de productores profesionales listos para cualquier contexto que nos depara la pandemia.

Por último, pero no menos importante, vemos que la participación de los productores sigue siendo protagonista en cualquier contexto, ya que vimos que en vez de avanzar las *insurtech* en un contexto donde estábamos encerrados, el productor fue quien, muchas veces apoyado con la tecnología, protagonizó el crecimiento que logramos tener y seguimos teniendo.

**Invai**, al ser una de las empresas más jóvenes del *brokerage* y contar con una vasta experiencia por el recorrido que tuvimos, ya veníamos con modalidad de teletrabajo previo a la pandemia, lo cual hizo que al momento de no ir más a la oficina, ya estemos preparados para mantener el mismo servicio de excelencia que nos caracteriza. Incluso recién en marzo de este año empezamos a ir pocos días a la oficina.

Resumiendo, **la pandemia nos ayudó a fortalecernos internamente, y darnos cuenta que estábamos preparados con anterioridad para un contexto como el que atravesamos en 2020.**

- **¿Cómo vislumbra la intermediación de seguros postpandemia y qué cambios considera que llegaron para quedarse?**

- Creo que la pandemia ha traído varios cambios, pero hay cosas que no van a cambiar, el cara a cara, el cafecito en la oficina, las visitas a los productores, son muy importantes

para nosotros y tenemos muchas ganas de poder volver a hacerlas.

Sin embargo, también hay cosas que, tarde o temprano, todas las empresas vamos a implementar de manera definitiva.

**El home office llegó para quedarse**, no en la versión actual, pero si en una *modalidad mixta*, porque es muy necesario, también, el contacto con el otro, el cara a cara real, dejando de lado las pantallas.

En cuanto al trabajo del PAS, **tengo la fiel convicción que va a seguir siendo el protagonista de la historia**. Los clientes necesitan saber quién está del otro lado a la hora de contratar un seguro. Pero, ahora cuentan con muchísimas más herramientas digitales y tecnológicas para llevar adelante su trabajo.

Durante este tiempo, tuvieron que trabajar mucho en adaptar su forma de venta y creo que todas las implementaciones que hicieron para poder seguir manteniendo y ampliando su cartera, quedarán como herramientas que utilizarán a partir de ahora y para siempre.

Nosotros desde nuestro lugar, seguiremos capacitando, acompañando y potenciándolos para que puedan seguir creciendo.

- **¿Cómo evalúa la respuesta de las Compañías de Seguros al Productor Asesor en esta "nueva normalidad"?**

- Las aseguradoras, atravesaron una situación muy particular en 2020, en la cual hemos notado que, en el caso de las compañías con mayor estructura, no pudieron adaptarse tan rápido al cambio, incluso al día de hoy siguen teniendo problemas en la atención generalizada. Caso contrario ocurre con las de estructura más pequeñas, o compañías más jóvenes, como en el caso de Libra, nuestra compañía N°1. Desde el día uno, estuvieron preparados para hacer frente al contexto, tanto en atención como en resolución de siniestros, mantenimiento de cartera y generación de nuevos negocios.

**Es importante apoyarse en compañías que tengan una misma concepción de negocios a la de el broker.**

- **Desde tu visión, ¿cuál es la importancia de trabajar con un broker?**

- Creo que en estos tiempos que corren, la tarea del PAS, que aún trabaja de manera independiente, está siendo cada vez más difícil de llevar adelante. Enfrentar solos a las compañías, mientras los grandes *brokers* del mercado se están fusionando o realizando alianzas, complica poco a poco su labor y se va volviendo una misión imposible.

**Es muy complejo para el productor poder pelear de igual al igual con los grandes brokers.**

También, teniendo en cuenta el contexto actual de pandemia, esto resulta más difícil aún. Muchas compañías todavía cuentan con problemas en sus sistemas, lo cual hace que acceder a la información necesaria para llevar adelante su trabajo diario se vea perjudicado.

**Nuestro trabajo como brokers ha crecido significativamente en el último tiempo.** Eso es algo que, a nosotros, nos llena de alegría, pero a su vez, nos genera una gran presión porque **queremos que los PAS se sientan parte de la organización, y queremos que sus negocios crezcan**, para eso trabajamos permanentemente, los ayudamos, asistimos e intentamos resolver todas las consultas lo más rápido posible, porque **sabemos que los clientes necesitan respuestas inmediatas.**

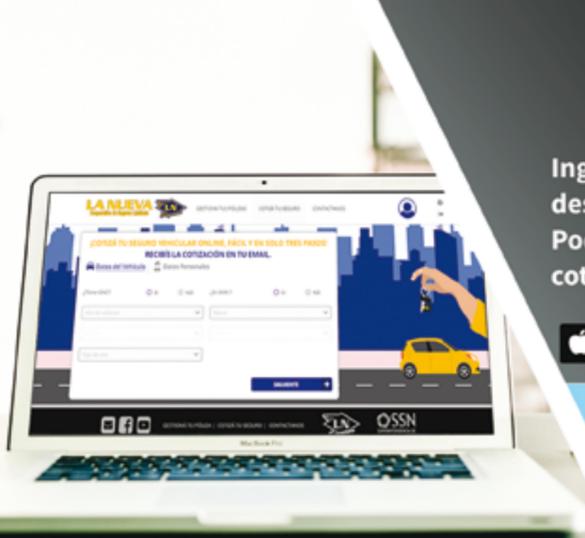


**LA NUEVA**  
Cooperativa de Seguros Limitada



**DESDE 1933**  
Honestidad para asegurar  
Solvencia para responder

Contratá On Line tu  
seguro automotor  
ingresando a nuestra web



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



Teléfono: 0800 333 4455  
Web: [www.lanuevaseguros.com.ar](http://www.lanuevaseguros.com.ar)  
Dirección: Bartolomé Mitre 4062 - CABA

### MEDIOS DE PAGO



Nº de inscripción en SSN 0163 | Atención al asegurado 0600-666-8400 | Organismo de control [www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)



**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](http://www.tpcseguros.com) - [info@tpcseguros.com](mailto:info@tpcseguros.com) - 0800 222 2872

Buscanos en  
TPC Seguros

Nº de inscripción en SSN 0741 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control [www.argentina.gob.ar/ssn](http://www.argentina.gob.ar/ssn)



# Insurtech transforma la industria de Seguros

No hay una competencia entre el seguro tradicional y el digital, sino una evolución. Detrás de los mejores modelos digitales hay un equipo de profesionales que desarrolla su labor con pasión. Presentamos las historias de cuatro empresas innovadoras: Leverbox, Estacubierto, PoolPo y Fraud Keeper.

Escribe Lic. Aníbal Cejas

El ecosistema *Insurtech* latinoamericano no para de crecer. Y la Argentina no es la excepción. Si bien es un mundo incipiente, avanza rápidamente. Las *Insurtechs* completan la actividad de las aseguradoras tradicionales, como veremos a continuación. De hecho, también se observa que muchos intermediarios 'tradicionales' se están volcando al mundo digital con distinto tipo de soluciones.

**No hay una competencia entre el seguro tradicional y el digital, sino una evolución.**

Para saber más sobre esta realidad, en primer término, consultamos a especialistas acerca de si las *Insurtechs* compiten o complementan a las aseguradoras tradicionales.

**Sebastián Anselmi, CEO & Co-Fundador de Leverbox** (<https://leverbox.com.ar/>), respondió: «Existe una barrera de temor por parte de las aseguradoras a partir de una teoría infundada acerca del lugar que ocupan las *Insurtechs*.

La realidad es que apenas un 5% de las *Insurtechs* a nivel global implican una competencia directa para las aseguradoras.

Las *Insurtechs* tienen mucho para ofrecer a las aseguradoras y deberían complementarse y potenciarse en pos de un objetivo común: mejorar la experiencia del asegurado poniéndose en su lugar y acompañándolo durante todo el proceso de resolución de su siniestro.



Siempre digo que las *Insurtechs* ayudan a las aseguradoras a humanizar los seguros porque son cien por ciento digitales, centradas en el cliente, tienen a la innovación como premisa, desarrollan soluciones con el objetivo de optimizar los procesos y poseen velocidad de adaptación al contexto».

Luego, **Martín Kaler, Co-Fundador de PoolPo** (<https://poolpo.in/>), afirmó: «Las *Insurtech* pueden tanto complementar como competir con las aseguradoras. Pero hoy las

*Insurtechs* están más para complementar. Somos los que nos animamos a romper con lo tradicional, a buscar nuevas (y modernas) formas de encarar soluciones o negocios y generalmente con el foco en mejorar la experiencia. En nuestro caso, es con el cliente final, pero puede ser en cualquier momento del negocio. Las compañías más avanzadas tecnológicamente y mentalmente son las que entendieron que las startups pueden agregar valor en la cadena. Las demás hoy también, al menos desde el discurso, lo entendieron».

Más adelante, **Daniel Gabas, Director & Co-Fundador de Fraud Keeper** (<https://site.fraudkeeper.com/>), reflexionó: «El 99% de las *Insurtech* no están en condiciones de competir con las aseguradoras, por capital, por disponibilidad de información y, sobre todo, porque no es su objetivo. Lo que sí es real, es que las *Insurtechs* intentamos cambiar algunas reglas de una industria que no está completamente enfocada en el cliente, o que no es eficiente en demasiados procesos claves. Por tanto, nos transformamos en un complemento importante para colaborar en los procesos de innovación abierta que tanto aportan a las empresas más consolidadas».

## Innovación y Disrupción

¿Cuál es la diferencia entre innovación y disrupción en seguros?

**Ignacio Barletta, CIO & Co-Fundador de Leverbox**, puntualizó: «Innovar consiste en aplicar herramientas tecnológicas novedosas para implementar algún cambio que tenga como objetivo mejorar, en cierto aspecto, algún proceso que se venía haciendo de manera diferente.

Una disrupción implica un cambio radical en la manera en que se venían haciendo las cosas. Es decir, la implementación de la tecnología para cambiar completamente el paradigma de cómo se hacen las cosas en seguros».

Por su parte, **Ariel Lipschutz, Co-Fundador de PoolPo**, explicó: «La disrupción se da en el servicio que brindamos más que desde la tecnología.

El usuario de hoy, sabe que, con un click, se va a la competencia. Entonces es nuestro deber ofrecer un diferencial que nos haga únicos. El gran diferencial que aportamos desde **PoolPo**, es el de utilizar tecnologías exponenciales como la inteligencia artificial y el big data, para generar disrupciones desde el servicio. ➔»

# #1 VOS



## Global Reinsurance Brokers

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

Buenos Aires Office

Manuela Saenz 323, Suite 517

Buenos Aires Plaza, Puerto Madero

C1107BPA, CABA, Argentina

Phone: +54 11 5217 9751

[contact@americalre.com](mailto:contact@americalre.com)

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



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](http://www.argentina.gob.ar/ssn)

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



▲Ignacio Barletta, CIO & Co-Fundador de Leverbox  
▲Sebastián Anselmi, CEO & Co-Fundador de Leverbox



▲Ariel Lipschutz, Co-Fundador de PoolPo  
▲Martín Kaler, Co-Fundador de PoolPo

→ PoolPo elige entre todas las cotizaciones, únicamente las mejores para el usuario, utilizando como referencia 60 años de experiencia en seguros.

También, nuestro lector de pólizas SamurAI hace que la experiencia sea rápida y fácil para el usuario, ya que leemos de allí toda la información necesaria para poder cotizar, sin tener que completar formularios largos y tediosos».

A su turno, Maximiliano Selva, Socio de Varese Brokers y estacubierto.com (<https://estacubierto.com/>), planteó: «Acá hay un punto interesante. Innovar es cambiar algo de lo ya hecho, de manera que sea significativo.

La disrupción es un quiebre o un corte en algo, un cambio brusco o significativo.

Es nuestra creencia que no solo debemos innovar o disrumpir a través de nueva tecnología, sino también en otros aspectos claves, como el normativo en los supervisores, en los canales o productos del lado de las compañías y en los mercados objetivos.

Desde lo meramente tecnológico entiendo que las plataformas que emiten on line o generan manejo de siniestros a través de la digitalización de procesos, son innovadoras. Mientras que algunas



▲Daniel Gabas, Director & Co-Fundador de Fraud Keeper

Insurtech como Lemonade, que genera todo eso en 5 segundos y cambia hasta el formato de una compañía tradicional, es disruptiva, ya que cambia las reglas de juego pre existentes.

Aspiramos a disrumpir con Estacubierto.com en América Latina, llegando a donde no se había llegado antes de una manera holística y siempre teniendo a nuestro cliente de microseguros como centro de todo».

Cerrando la rueda, Daniel Gabas, Director & Co-Fundador de Fraud Keeper, analizó: «En general, los términos 'innovación' y 'disrupción' se usan sin distinción. La disrupción es un punto de inflexión, es algo que cambia las reglas del mercado, los jugadores, o genera nuevos nichos antes inexistentes. Para innovación hay cientos de definiciones. Para mí es generar valor -reapensando y haciendo las cosas de un modo diferente; la base del proceso es el conocimiento, la diversidad y libertad, y por eso no es conveniente acotar la innovación a áreas o personas, debiera ser un proceso holístico e inclusivo. En nuestro mercado hemos visto algunas cosas basadas en el último término, pero nada sobre el primero, y todos somos un poco responsables de que eso suceda en el futuro próximo».

Pasando revista

Las empresas que presentamos a continuación representan soluciones a distintas problemáticas, se enfocan en distintos aspectos del proceso. Pero todas han pasado por problemas y desafíos similares al inicio. Esta es la experiencia que nos cuentan sus fundadores. →



▲Maximiliano Selva, Socio de Varese Brokers y estacubierto.com



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



Nº de inscripción en SSN 0285 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn | SSNI SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



Para esos momentos en los que tu cliente no quiere pensar... ¡estás vos!

Nosotros te ofrecemos la mejor oferta de productos adaptada a sus necesidades.

Contactate con nosotros al 0800 888 5427 o en [Libraseguros.com.ar](http://Libraseguros.com.ar) para más información de nuestras coberturas en Seguros de Personas.

Más oportunidades, mejores negocios. Somos actitud que avanza.



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

LEVERBOX

De acuerdo al testimonio de **Sebastián Anselmi, CEO & Co-Fundador de Leverbox**, ofrecen al mercado asegurador «un ecosistema de soluciones de fácil utilización, que se integran entre sí y que mejoran la experiencia, no solo del usuario de seguros en todos sus verticales, sino que la de todos aquellos que intervienen o forman parte del proceso de resolución de siniestros.

En **Leverbox** estamos cambiando la manera en que los usuarios se conectan con las aseguradoras».

A continuación, **Ignacio Barletta, CIO & Co-Fundador de Leverbox**, relató: «**Leverbox** surge como un spin-off de Anselmi CRM, reconocida empresa dedicada a los servicios profesionales de ajustes de siniestros con una trayectoria de más de 30 años de actuación en el mercado de seguros.

Nace como una Insurtech especializada en el desarrollo de soluciones tecnológicas para mejorar el proceso de gestión de siniestros de vehículos de punta a punta.



Luego comienza a sumar verticales y, hoy día, ya propone soluciones tanto para Hogar como para RC Terceros».

Después, **Anselmi** enumeró los hitos más importantes en su desarrollo:

«1. A tan solo un año de haber comenzado, el haber sido elegida la empresa ganadora del Insurtech Pitch Day, evento que reconoce a la Insurtech más innovadora en el marco del **Insurtech Latam Forum**, nos impulsó a seguir creciendo y nos dio una mayor exposición en el mercado de seguros a nivel Latam.

2. El haber podido seguir creciendo incluso en un contexto tan complejo como el del COVID-19 (pandemia mundial) y el ser nuevamente elegidos por el público como la empresa ganadora del premio Best Solution en el marco de las sesiones **Insurtech Open Talks 2020**, fue algo que nos motivó a seguir pensando más allá y desarrollar nuevas soluciones.

3. El hecho de que hoy en día nuestras soluciones sean elegidas por aseguradoras de carácter internacional, de gran envergadura y con mucha trayectoria como **Zurich** o **MetLife**, nos asegura que vamos por el camino correcto y que tenemos todo lo que se necesita para competir con otros sistemas desarrollados por empresas de carácter internacional».



Acto seguido, **Barletta** añadió: «Actualmente estamos atravesando una expansión en varias aristas:

- **Expansión en las verticales de actuación:** hemos desarrollado soluciones para las verticales de Hogar y RC Terceros y cerrando los primeros acuerdos comerciales con reconocidas aseguradoras.

- **Expansión comercial:** hemos sumado a nuestra cartera de clientes aseguradoras de gran envergadura como las ya mencionadas Zurich y MetLife y seguimos en tratativas con otras de igual índole.

- **Expansión geográfica:** como Insurtech miembro de AIM, estamos buscando pisar fuerte en el mercado mexicano y estamos dialogando con varias aseguradoras de allí.

- **Expansión de productos:** estamos avanzando en el desarrollo de nuevas soluciones como ser **BOXI** (nuestro chatbot experto en la resolución de siniestros) y **Reppays** (la primera plataforma de pago del mercado asegurador)».

«Convertimos los siniestros en Servicio»



POOLPO

**Ariel Lipschutz, Co-Fundador de PoolPo**, definió que la empresa «es un productor de seguros digital que analiza pólizas de seguros utilizando inteligencia artificial».

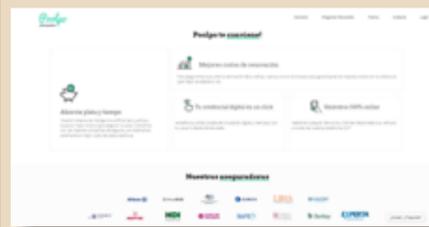
«Con la información personal de la persona, su vehículo y su actual condición de seguros, busca las mejores ofertas en las mejores compañías de mercado, manteniendo las condiciones actuales. Lo que hace **PoolPo** a través de su algoritmo 'Samurai', es analizar los diferentes productos a ofrecer al interesado, ahorrándole al usuario tiempo y dinero. Somos la única startup en la industria Insurtech que busca las mejores ofertas para renovar semanas previas al vencimiento de la póliza. De esta manera, el asegurado se garantiza de estar pagando siempre el menor precio», amplió.



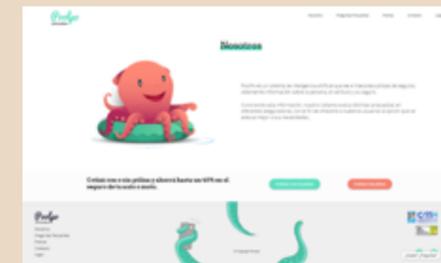
Más adelante, **Martín Kaler, Co-Fundador de PoolPo**, agregó: «Con Ariel teníamos ganas de hacer sinergia entre nuestras pasiones, y entendimos (quizás un poco antes que el mercado) que el mundo de los seguros era un buen lugar para dedicar ese esfuerzo.

Partiendo de charlas en donde yo buscaba entender un poco lo que él hace, y Ari comprendiendo mi diaria en la intermediación de seguros.

Recorrimos todo el proceso de venta, los puntos de dolor de los clientes, y fuimos viendo cómo la tecnología nos podría ayudar a transformar la experiencia por completo, tanto puertas adentro como hacia el usuario final».



«Tu Recomendador de Seguros inteligente»



«Cuando vimos que **Samurai** respondía preguntas para las cuales no había sido desarrollado, fue un momento Wow! Hicimos una demo para México, donde no dicen patente o dominio, sino 'Placas'. Así que no sabíamos qué resultado podríamos obtener. Cuando hicimos esa prueba interna, nos encontramos con que **Samurai**, encontraba a la perfección los resultados de la póliza», concluyó Lipschutz.



FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar



**ESTACUBIERTO**

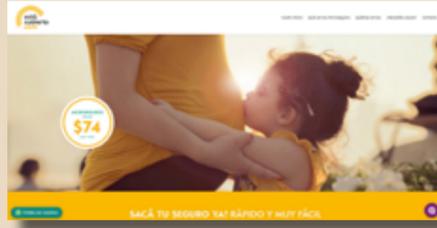
«Nuestra solución consiste en un market place (el primero de América Latina) para la compra de productos de microseguros, con procesos ágiles, simples y rápidos.»

«Asimismo, hacemos procesos de consultoría sobre el segmento y el mercado, ya que contamos con un equipo técnico único de especialistas en el tema», destacó Maximiliano Selva, Socio de Varese Brokers y estacubierto.com.

«Creamos productos en conjunto con las compañías con las que trabajamos, que se adaptan a la realidad de los sectores más vulnerables y solucionan aspectos concretos de sus problemas cotidianos.»

Desde el desarrollo de la comunicación, los productos y los procesos, todo está pensado en el segmento al cual destinamos nuestra labor, y todo con un componente de educación financiera y tratando de generar impacto social real», sumó el ejecutivo.

**El primer sitio de compras de Microseguros en Argentina**



Selva recuerda que allá por 2014/2015 comenzaron a pensar en microseguros: «Nuestro interés surgió para dar respuesta a un mercado enorme que hasta hace poco tiempo la industria aseguradora no tenía en su radar o no venía trabajándolo como debía, mientras que en otros países de América Latina, Asia y África sí se venían dando proyectos importantes.»

Nos fuimos capacitando, participamos de congresos, seminarios y especializaciones, y nos hicimos miembros en 2018 de **Microinsurance Network** (seguimos siéndolo) para estudiar a fondo el segmento y su problemática, así como sus soluciones.

El hito más importante en Argentina fue abrir locales en comunidades hasta ahora olvidadas por la industria, como la apertura del local en el Barrio Mugica (ex villa 31) y en La Juanita (La Matanza) para poder tener presencia digital y presencial. A partir de eso, la venta en el sitio subió significativamente.

Otro hito es la creación con **RUS** de un seguro de hogar que admite cualquier tipo de estructura, en un país con un número enorme de viviendas no tradicionales o precarias.»



Y afirmó: «**Estacubierto** claramente complementa a las aseguradoras tradicionales, ya que colabora o asiste en el desarrollo de este mercado y de los productos necesarios. De hecho, en los procesos que hemos llevado adelante con algunas compañías hasta notamos un cambio en el espíritu del management y de los recursos involucrados, ya que el contacto con proyectos de impacto social y el conocer las necesidades del segmento y su realidad deja su huella, y genera una empatía muy distinta en los participantes.»

El mejor ejemplo es el partnership que tenemos con **Río Uruguay Seguros - RUS**, que nos permitió generar el programa de locales de seguros inclusivos, con un resultado pragmático de inclusión laboral y financiera en los barrios donde nos instalamos, y con resultados comerciales muy interesantes.»

Para finalizar Selva, señaló: «Apostamos al mercado de microseguros porque estamos convencidos de su enorme potencial en todo el continente, y de la necesidad que tienen los sectores de menores ingresos y mayor vulnerabilidad de contar con productos a medida y procesos adaptados.»

En Latinoamérica existe un mercado de más de 250 millones de potenciales clientes que, lamentablemente, la pandemia dejó mucho más en evidencia, y en muchos casos no son nativos digitales, por lo que hay que confeccionar estrategias distintas y alternativas para poder llegar a dichas jurisdicciones.»



**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](http://www.galenoseguros.com.ar) / [www.e-galeno.com.ar](http://www.e-galeno.com.ar)

Servicios al Productor:  
**0800-333-7784**

Seguimos sumando agencias en todo el país, para estar cada vez más cerca tuyo.

0810 222 8080  
[www.grupoprof.com.ar](http://www.grupoprof.com.ar)

Sumate a nuestra red de productores de alcance nacional. Estés donde estés, nosotros te cuidamos.



## FRAUD KEEPER

DANIEL GABAS, DIRECTOR & CO-FUNDADOR

### FRAUD KEEPER

Daniel Gabas, Director & Co-Fundador de Fraud Keeper, dijo que su emprendimiento es una Insurtech dedicada a la detección y prevención del fraude en seguros «a través de la combinación de técnicas tradicionales y el aporte de nuevas tecnologías y ramas de la inteligencia artificial como machine y deep learning».

«Y hablamos de combinación -continuó- porque el mejor resultado surge de aplicar los conocimientos que ya tiene hoy la industria, sistematizarlos, automatizarlos, y agregarle todo el poder del aprendizaje automático y la analítica predictiva».

En nuestra plataforma, que es cloud y comercializamos como 'software as a service', permitimos la gestión punta a punta de los casos sospechosos, análisis de fotos y documentos, incorporación de fuentes externas como score crediticio o información demográfica; y finalmente, a partir del cierre de los casos, todo el conocimiento adquirido retroalimenta nuestros modelos y reglas de predicción a fin de entrar en un ciclo de mejora continua».

«Sabemos de Seguros y sabemos cómo usar los datos»



**FK** | Fraud Keeper

Gabas sostuvo que si bien hace tiempo que el concepto de transformación digital llegó a la industria, no llegó a todas las áreas por igual: «Los fundadores de FK tenemos muchos años trabajando en diferentes puestos claves en Seguros, y notamos que específicamente las áreas de prevención habían quedado un poco rezagadas y, además, que los productos disponibles para atacar la problemática eran extranjeros, eran costosos, no entendían nuestro mercado, y no incorporaban mejoras tecnológicas radicales en los procesos».

Además de ofrecer una alternativa local y mejor, nuestro propósito es conectar el análisis de fraude con los nuevos modelos de negocio como la venta directa digital, y el pago de siniestros en tiempo real. No había en el mercado una solución que te permitiese llevar adelante esas políticas de forma segura y sin comprometer tu rentabilidad.

A partir de ver esa necesidad, y sabiendo que contábamos con el conocimiento técnico, la experiencia de haber gestionado equipos de trabajo muy grandes y el know-how sobre todos los procesos de seguros, tomamos la decisión de embarcarnos en el proyecto».



Para cerrar, Gabas manifestó: «Los viajes de las Insurtechs y startups son agitados y llenos de obstáculos. Primero hicimos un prototipo que nos llevó seis meses de trabajo y pudimos presentar en un par de lugares. Luego de ese feedback tuvimos que rehacer 'de cero' todo lo que habíamos armado. Fue duro, pero nos preparó para poder construir la plataforma de calidad internacional que tenemos hoy: desde perspectiva tecnológica, de diseño y de proceso».

Por otro lado, la financiación fue siempre propia, primero porque confiábamos en la idea, y segundo, porque todavía era muy temprano para que otros confiaran en ella.

Finalmente, un año después de presentar ese prototipo estábamos firmando nuestro primer contrato, y estamos eternamente agradecidos a nuestros primeros clientes por haber confiado en nosotros como empresa y como producto. Hoy en día podemos afirmar que nos los decepcionamos».



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

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



**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

**DC**  
SISTEMAS  
TECNOLOGÍA ASEGURADORA

# VEMOS MÁS ALLÁ

NOS ADAPTAMOS,  
EVOLUCIONAMOS, CRECEMOS

CORE DE NEGOCIO   
ERP INTEGRADO   
ANALYTICS   
PORTAL WEB 

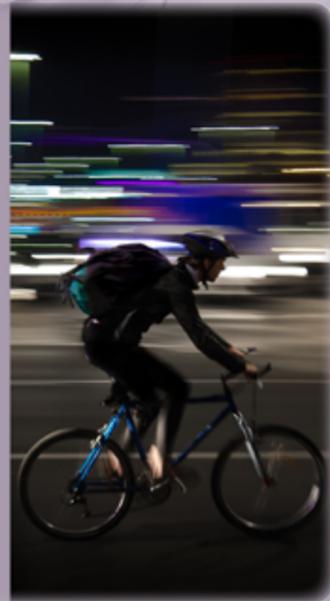
A través de nuestra capacidad  
tecnológica y optimizando todos  
los resultados para cada necesidad

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

Escribe

Dra. Gabriela Álvarez

# Los siniestros más frecuentes del Sector Asegurador



La llegada de la pandemia provocó importantísimos cambios en la sociedad, que también se ven reflejados en el mundo asegurador. Durante la cuarentena, debido a la reducción de la movilidad, los accidentes automovilísticos -que son por excelencia el tipo de siniestro más frecuente- sufrieron un drástico descenso. Al pasar más tiempo en sus domicilios, los siniestros de averías de electrodomésticos sufrieron un gran incremento. Como otra cara de la misma moneda, la actual crisis económica provocó un aumento en la cantidad de fraudes cometidos sobre todo en lo relativo al robo de ruedas de vehículos, que es otro de los protagonistas de esta pandemia.

Escribe Dra. Gabriela Álvarez

El análisis de la evolución de los siniestros del sector en los últimos tiempos está claramente marcado por el surgimiento de la pandemia y el coronavirus, y más específicamente en nuestro país, debido a la extensa cuarentena que Argentina atravesó durante el año 2020, a raíz de la reducción de la movilidad decretada a partir de marzo de 2020, la cual de a poco se fue levantando a medida que el clima y la temperatura se hacían más favorables en los meses de octubre, noviembre y sucesivos, lo que también venía acompañado de la baja en el número de contagios de Covid 19, hasta reducirse casi de forma inexistente en los meses de verano, Enero, Febrero y Marzo, dando de esa manera un respiro a la población agotada de los meses de encierro y a los locales comerciales, que trataron en esa fecha de regresar a una especie de «normalidad» y recuperar todo el dinero perdido en los meses que debieron permanecer cerrados. Durante esa etapa, la población y los locales lograron adaptar sus medidas de seguridad y cuidados a esta nueva vida, con el uso de alcohol para ingresar a cada local, la colocación de medidas de seguridad en los casos de atención al

público a través de mamparas, distanciamiento social y límite de personas dentro de los negocios, medición de la temperatura al ingresar. Los colegios y las actividades sociales y recreativas, volvieron a estabilizarse ya a principios de este año, una necesidad tan importante luego de meses y meses de confinamiento.

No obstante ello, cuando todo parecía que volvía a reactivarse, la segunda ola destruyó las expectativas de grandes y chicos, pobre y ricos, atravesando por igual todo tipo de situaciones. El incremento exponencial en el número de contagios que Argentina atraviesa actualmente y el colapso del sistema sanitario, llevó a las autoridades a disponer nuevas restricciones tendientes a bajar el número de contagios. Medidas como la reducción de la movilidad en horarios nocturnos, la prohibición de reuniones sociales y la realización de deportes en lugares cerrados y en lugares abiertos con un número acotado de participantes, nos recordó los inicios de la llamada cuarentena y todo indicaría que estas medidas se irán incrementando en los meses sucesivos, cuando el frío provoque el surgimiento de las típicas enfermedades de la época invernal, la utilización de lugares cerrados para protegerse del



las bajas temperatura, sumado a todo ello el hastío de la sociedad argentina que en muchos casos ya no acepta regresar al confinamiento por cuestiones de salud mental, tanto de adultos como de niños, y de emprendimientos que no soportarían un nuevo cierre total.

Todas estas nuevas situaciones que se van generando impactan de forma directa sobre los distintos sectores de la economía en diferentes intensidades, hoy en día el turismo y lo relativo al ocio, como boliches, bares, restaurantes, cines, teatros, shoppings, parecieran ser sin duda alguna los más afectados.

## Seguros y siniestralidad

Sin embargo, el sector asegurador no escapa a esa realidad, donde las nuevas formas de movilidad impulsaron la necesidad de la creación de nuevas coberturas, como es el caso de las bicicletas y monopatinos. La reducción del uso de automóviles particulares durante la época de cuarentena obligó a las compañías a reducir las primas a la mitad con el fin de mantener a sus clientes.

Las coberturas de tecnología, asociadas sobre todo a la nueva organización del trabajo desde los domicilios particulares, fueron de gran interés para los clientes.

El riesgo visible que generó en la salud el tema del coronavirus provocó una toma de conciencia por parte de la sociedad sobre los riesgos a los que se ven expuestos, lo que provocó un gran aumento en las consultas sobre coberturas de salud y de vida.

Todas estas variaciones que fueron viviendo las diferentes coberturas, tuvieron un gran impacto en la siniestralidad. Durante la época de la cuarentena, debido a la reducción de la movilidad, los accidentes automovilísticos -que son por excelencia el tipo de siniestro más frecuente- sufrieron un drástico descenso. Al pasar más tiempo en sus domicilios, los siniestros de averías de electrodomésticos sufrieron un gran incremento.

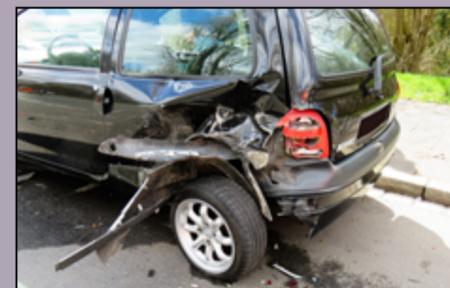
Como otra cara de la misma moneda, la situación actual de crisis económica que atraviesa la sociedad, provocó un aumento en la cantidad de fraudes cometidos sobre todo en lo relativo al robo de ruedas de vehículos, que fueron uno de los protagonistas de esta pandemia.

## ACCIDENTES DE TRÁNSITO

Los accidentes de tránsito continuaron siendo durante el 2020, aún con la cuarentena y la pandemia de por medio, el principal motivo de muerte de personas de 5 a 27 años. Durante ese año también, 6 de cada 10 víctimas fatales en siniestros viales, resultaron ser motociclistas, ciclistas y peatones. Tengamos en cuenta que en los primeros meses del año 2021, la circulación alcanzó casi los mismos niveles pre pandémicos.

La falta de controles, las penas insuficientes y el desprecio por las normas de parte de los conductores, constituyen sin duda la principal causa de los accidentes de tránsito.

Pero la existencia de la pandemia provocó que tomaran relevancia dos nuevos puntos fundamentales, que son el exceso de velocidad y el alcohol al volante. Las calles vacías fueron la excusa perfecta para exceder los límites de velocidad, sobre todo por parte de los jóvenes. Basta recordar sin ir muy lejos, el caso que se hizo de público conocimiento, ocurrido recientemente en la localidad de Lanús, donde dos chicas de 22 y 26 años que circulaban en un vehículo Audi A 160 kilómetros por hora, colisionaron luego de perder el control contra un poste de luz, arrojando como consecuencia el fallecimiento de ambas. Minutos antes del accidente, el conductor del vehículo y el acompañante, habían publicado en las redes un video brindando con whisky mientras conducían. Este caso se volvió paradigmático, pues reúne en un solo hecho tres de las causales fundamentales de los accidentes de tránsito: exceso de velocidad, el no uso del cinturón de seguridad y el alcohol al volante.



Actualmente, la amenaza de la pandemia provocó que los controles de tránsito existentes se dediquen casi de forma exclusiva a la supervisión de temas relativos al Covid 19, principalmente el uso de los permisos de circulación, provocando un marcado descenso en los controles de alcoholemia. A su vez, ese tipo de controles suelen estar ubicados siempre en los mismo lugares, lo que facilita la tarea para quienes han bebido bebidas alcohólicas y les alcanza con tomar por otros caminos para poder seguir su circulación.

Asimismo, dentro del rubro accidentes de tránsito, se nos abre otro frente que tiene que ver ya no con la atención de los terceros por la cobertura de Responsabilidad Civil, sino más bien con la atención de los siniestros de los propios asegurados que tienen coberturas todo riesgo. En este rubro en particular, los inconvenientes que viven las aseguradoras, día a día, están dados principalmente por la restricción a las importaciones a la hora de adquirir repuestos para la reparación de los vehículos. Ello genera terribles demoras que, sumado a la inflación existente en nuestro país, complica el manejo cotidiano de este tipo de siniestros.

reparación de electrodomésticos y asistencia informática derivada del teletrabajo.

## ROBOS DE RUEDA

La gran crisis económica que atraviesa nuestro país, sumado al aumento de la circulación en estos últimos meses y ➔



## SINIESTROS DE HOGAR

Los bienes materiales son, al menos en nuestro país, lo primero que la sociedad piensa en asegurar. Bienes como el auto, el hogar y su contenido, tienen prevalencia sobre seguros de salud, de vida, de retiro, entre otros. Sin embargo, a pesar de que la compra de una nueva vivienda es -por decirlo de alguna manera- la mayor inversión que una persona realiza a lo largo de su vida, no todas consideran la posibilidad de asegurarlo, a pesar de estar expuestos a numerosos riesgos, entre los cuales podemos destacar principalmente los daños por agua, los daños eléctricos, los incendios, los robos, la rotura de cristales, los daños a electrodomésticos, entre otros.

Debido al confinamiento y la presencia de las familias en sus hogares, prácticamente todo el día, los siniestros más frecuentes estuvieron asociados al rubro del hogar o también llamado combinado familiar, sobre todo en lo relativo a incendios, daños por agua y electricidad, daños a electrodomésticos, no así el caso de los robos, el cual sufrió un descenso muy considerable.

Otra situación que podemos destacar es el mayor uso de los servicios de asistencia que numerosas aseguradoras ofrecen como adicionales al seguro de hogar, tales como

Seguros  
**ORBIS**

CON  
**ORBIS**  
**SEGUROS**  
MI CASA ESTA SEGURA  
DIEGO SCHWARTZMAN

SEGUROS DE HOGAR: El seguro de hogar cubre los riesgos de incendio, robo, daños por agua y electricidad, daños a electrodomésticos, entre otros. El seguro de hogar también cubre los gastos de asistencia y reparación de electrodomésticos y asistencia informática derivada del teletrabajo.

www.orbiseguros.com.ar

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

**ALBACAUCION**  
ALBA COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.

Estamos donde tus proyectos nos necesitan

Buenos Aires | La Plata | Córdoba | Neuquén | Posadas | Tucumán  
Sgo. Del Estero | Resistencia | Mendoza | Rosario | Santa Fe

Centro Comercial Online 0810-220-9411 www.albacaucion.com.ar

Seguros en

Inscripción en SSN | Atención al Asegurado | Organismo de Control | SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN  
N° 0329 | 0800-666-8400 | www.argentina.gob.ar/ssn



➔ el miedo reinante en la sociedad con respecto a la inseguridad, provocaron que los siniestros de robos de rueda sean cada vez más frecuentes.

Los dueños de los vehículos, ante el riesgo de verse expuestos a ser asaltados en la puerta de su domicilio, o bien que los delincuentes ingresen al mismo en el momento que ingresan su auto al garaje, lo que comúnmente se conoce como entrada, generaron el hábito de muchos propietarios de dejar sus vehículos en la calle durante toda la noche y parte del día.

La facilidad con que actualmente los delincuentes roban las ruedas de los vehículos, tanto de posición como de auxilio, donde les basta con unos pocos segundos para llevar a cabo su accionar, sumado a la gran cantidad de vehículos que pasan sus noches en la calle, han provocado un verdadero boom de este tipo delictivo.

Sin embargo, el siniestro de robo de rueda tiene otra cara no tan visible, y ella está constituida por el exponencial aumento de los siniestros de 'auto robo de ruedas', donde el



mismo asegurado que sufrió un inconveniente con las ruedas de su auto, denuncia el robo de la misma para ser abonada por el seguro, aunque el robo no haya existido. Y ello se debe principalmente a varias características:

- El enorme aumento del valor de las ruedas de los vehículos.
- La crisis económica existente
- La falta de percepción del accionar como un delito, justificando su comisión en haber pagado mucho tiempo un seguro sin necesidad de utilizarlo.
- La complejidad que implica para las compañías de seguros detectar este tipo de fraudes, debido a que al asegurado le basta con sacar una rueda y denunciar su robo, sin posibilidad de realizar muchas más gestiones.
- La rapidez con la que las compañías suelen abonar este tipo de siniestros, muchas veces sin investigación alguna.
- La imposibilidad en muchos casos de realizar inspecciones previas de los vehículos en forma presencial.

Sin embargo, podemos destacar que en estos últimos tiempos, las aseguradoras están poniendo un enorme esfuerzo en detectar este tipo de robos, atento que han advertido la cantidad de siniestros fraudulentos que se denuncian por día y los enormes costos que se ahorran a través de la contratación de estudios especializados en la materia, dedicados específicamente a descubrir este accionar.

### COBERTURAS DE BICICLETAS, MONOPATINES Y BICICLETA ELÉCTRICA

La pandemia, con la consecuente reducción del uso del transporte público solamente a esenciales, sumado al miedo al contagio al viajar en lugares cerrados y de gran afluencia de gente, generó en la población la posibilidad de la utilización de otros medios de transporte alternativos. En esa búsqueda, sin duda alguna en épocas de confinamiento, las bicicletas de todo tipo se multiplicaron en las calles, ya sea como medio de llegar al lugar de trabajo, de movilización de un lugar a otro, o bien como medio de esparcimiento de las familias que utilizaban esa alternativa para disfrutar con sus hijos.

Ello provocó un aumento muy considerable del valor de estos bienes, que lograron duplicar o triplicar su valor. Debido a ello y a la posibilidad latente de que dicho bien sufriera algún daño o incluso que fuera sustraído, las consultas por pólizas de cobertura de las bicicletas crecieron exponencialmente.

Las compañías sacaron productos específicos para estos bienes, que antes solían ofrecerse solamente como un adicional a las pólizas de hogar y sólo contra robo. Se diseñaron productos que cubren no sólo el robo total de la bicicleta, monopatín o bicicleta eléctrica, sino también los daños que su conductor pudiera causar a terceros, los daños propios del bien, incluso adicionales como coberturas de accidentes personales y servicios de asistencia. La imposibilidad de movilizarse trajo como consecuencia también un aumento muy marcado en las ventas *on line* con entrega a domicilio. Las plataformas desarrolladas por los supermercados, las ya habituales compras por mercado libre, los diversos locales que debieron cerrar sus puertas y vender sus productos a través de las redes sociales principalmente Facebook o Instagram, generaron un aumento muy marcado de los servicios de entrega a domicilio. Ello dio surgimiento a varias empresas que, a través de una aplicación en el celular, permitían tener en segundos cualquier tipo de bienes que se desee adquirir. Esas entregas se hacen comúnmente a través de empresas de cadetería, lo que aumentó aún más el número de motocicletas y bicicletas en el tráfico habitual. A su vez, ello generó que las aseguradoras sacaran al mercado productos específicos para estos bienes, en ocasión de su uso para *delivery* o cadetería.

Lógicamente, todos estos cambios de hábitos, y como consecuencia del aumento de la cantidad de pólizas, trajo aparejado un aumento en la siniestralidad.

Naturalmente, la llegada de la pandemia provocó importantes cambios en la sociedad, que también se ven reflejados en el mundo asegurador y las compañías lograron superar esa etapa y estar a la altura de las circunstancias, ofreciendo nuevos productos y brindando nuevas coberturas a sus clientes de acuerdo a las necesidades que estas inciertas épocas imponen. ☺



<http://www.grupobaioni.com>

Atención al asegurado  
SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN  
0800-666-6400



### Sanctor Seguros lanza Sanctor Seguros Ventures, un nuevo fondo de *venture capital* corporativo que invierte en *insurtech*, *fintech* y *healthtech*



☺ Sanctor Seguros anunció el lanzamiento de **Sanctor Seguros Ventures**, un nuevo fondo de *venture capital* corporativo que invertirá en *startups* que se encuentren en estadios de desarrollo *seed* o temprano, en los sectores *insurtech*, *fintech* y *healthtech*. Se trata de un nuevo vehículo corporativo de capital emprendedor de U\$S 10 millones que serán destinados a invertir en tickets de hasta U\$S 500.000 en un portafolio de 12 *startups*, principalmente en Latinoamérica y que cubran necesidades globales.

**Sanctor Seguros Ventures** se crea con un doble objetivo, estratégico y financiero, procurando generar valor para los negocios y/o la cadena de valor del **Grupo Sanctor Seguros** mediante el acceso a nuevas tecnologías, productos, mercados, etc. De esta forma, el grupo asegurador redobla su apuesta por la innovación y por el desarrollo del talento de la región, poniendo al servicio del ecosistema toda su experiencia en desarrollo de negocios, su red global y su trayectoria en inversiones.

«Se trata de una nueva muestra de que estamos a favor de invertir en la economía real y de que verdaderamente estamos comprometidos con ser un actor de peso dentro del ecosistema emprendedor argentino. Desde el año 2013, en el cual lanzamos el **Centro de Innovación Tecnológica, Empresarial y Social (CITES)** -primera incubadora tecnológica de América Latina focalizada y especializada en desarrollar *startups* *high-tech*, complejas, disruptivas, de alto impacto y alcance mundial-, venimos impulsando la economía del conocimiento y fortaleciendo el desarrollo tecnológico, económico y social de la región y el país. Con esta nueva iniciativa corporativa, queremos seguir generando nuevos espacios de colaboración, *networking* y capital, estando plenamente convencidos del rol que desempeña el capital privado en la generación de oportunidades reales de crecimiento para los nuevos talentos que hay en nuestra región», manifestó **Alejandro Simón, CEO del Grupo Sanctor Seguros**.

Por su parte, **Clorinda Mantaras, Directora de la nueva iniciativa**, comentó que este VC corporativo pondrá foco en *startups* que tengan impacto en los negocios o en la cadena de valor de **Sanctor Seguros** y que hagan un uso intensivo de tecnologías exponenciales como inteligencia artificial, big data, blockchain, internet de las cosas, etc. Buscamos ser un socio holístico que potencie a aquellos equipos emprendedores que estén buscando escalar, que tengan un producto en el mercado y aporten un cambio de paradigma. Para cumplir con este propósito, estamos conformando un equipo especializado que estará dedicado en forma exclusiva a gestionar este fondo y desarrollar oportunidades de negocio».

En línea con estos objetivos y a fin de hacer su desembarco oficial en el ecosistema, **Sanctor Seguros Ventures** comunica que se encuentra abierta su primera Convocatoria 2021, para que todos aquellos emprendimientos tecnológicos interesados y que reúnan las condiciones necesarias para presentarse, puedan aplicar y darse a conocer. Las Bases y Condiciones y el Formulario para postularse se encuentran disponibles en el website del fondo: [www.sancorsegurosventures.com](http://www.sancorsegurosventures.com). La fecha de cierre de la Convocatoria es el 30 de junio de 2021.

### Integrity Seguros lanzó Integrity Academy virtual 2021

☺ La primera jornada de capacitación del año para Productores Asesores de Seguros fue sobre «Valuación de activos», donde se abordaron temas como la gestión de siniestros de ingeniería, incendio y responsabilidad civil.



En el marco de su estrategia para acompañar y potenciar los negocios de los Productores Asesores de Seguros, **Integrity Seguros** comenzó con su ciclo anual de jornadas de capacitación (**Integrity Academy virtual 2021**).

En esta oportunidad, convocaron al orador **Ernesto Bodenheimer (Ing.)**, que cuenta con casi 40 años de experiencia en la industria y es Gerente Técnico-Comercial y Perito de IBA Latinoamérica SRL. El encuentro abordó temas como la gestión de siniestros de ingeniería, incendio y responsabilidad civil.

Desde del 2019 la aseguradora realiza programas de capacitación para sus Productores Asesores de Seguro, que comprenden exposiciones sobre los productos de la compañía, las tecnologías aplicadas al negocio, temas de interés general acerca de la industria del seguro y, junto con AAPAS, la posibilidad de realizar la reválida de la matrícula del productor.

«Es un orgullo desarrollar el programa **Integrity Academy** por tercer año consecutivo. Desde la compañía creemos que es necesario generar estos espacios para ofrecerle a los Productores Asesores de Seguros herramientas para potenciar sus gestiones diarias», sostuvo **Luciana Capuya, Jefa de Marketing de Integrity Seguros**.

«Como referentes, y como empresa que se focaliza en sus productores, es importantísimo para nosotros poder brindarles capacitaciones técnicas, pero también formación sobre nuevas tecnologías, para que puedan ampliar su campo de acción en esta nueva normalidad que nos toca atravesar», concluyó.

### Breves de Informe

#### Sanatorio de la Trinidad Palermo inaugura un Centro Integral de Trasplantes



☺ Permite el diagnóstico y tratamiento en un solo lugar y con todos los equipos coordinados. Trata patologías cardíacas, renales y hepáticas en toda su evolución. **Sanatorio de la Trinidad de Palermo** inauguró un nuevo **Centro Integral de Trasplantes**, que promete convertirse en un Instituto de referencia en el país y en Latinoamérica. El mismo trata enfermedades cardíacas, renales y hepáticas en toda su evolución. Este tipo de patologías requieren una atención integral del paciente y en el Sanatorio ya cuentan con un servicio interdisciplinario de excelencia que permite el correcto diagnóstico, tratamiento y seguimiento con todos los recursos disponibles; desde un simple procedimiento mínimamente invasivo, hasta un trasplante de órganos, con el INCUCAI como facilitador.

El equipo del **Centro de Trasplantes** del **Sanatorio de la Trinidad Palermo** está integrado por diferentes unidades que atienden distintas patologías: la de **Trasplante Hepático** (enfermedades del hígado, páncreas y vías biliares), dirigido por el Dr. Oscar Imvertarza; la de **Trasplante Cardíaco**, a cargo del Dr. Guillermo Bortman, y la de **Trasplante Renal** dirigido por el Dr. Rubén Schiavelli.

La **Unidad de Trasplante Hepático** -para adultos y niños- está integrada por un equipo de reconocidos médicos con experiencia en la especialidad de más de 30 años, que desarrolló su formación inicial en Estados Unidos con el Dr. Thomas Starzl, quien fue pionero en trasplantes y cirugía hepática.

En tanto, la **Unidad de Trasplante Cardíaco** cuenta con profesionales de vasta experiencia, como el Dr. Antonio Piazza, Jefe de Cirugía Cardiovascular, con cientos de trasplantes realizados en el país. Cuenta con tecnología de punta y equipamiento de última generación, incluyendo asistencia circulatoria, conocida como corazón artificial. En cuanto al **Trasplante Renal**, la Unidad liderada por el Dr. Rubén Schiavelli, cuenta con equipamiento de última generación tanto en los quirófanos como en las diferentes unidades de atención.

El nuevo **Centro de Trasplantes de la Trinidad de Palermo** promete una verdadera integración de servicios, tecnología y equipos médicos de excelencia, para acompañar a los pacientes a lo largo de todo su tratamiento.

#### Sobre el nuevo Centro Integral de Trasplantes

El nuevo **Centro Integral de Trasplantes** del **Sanatorio de la Trinidad de Palermo** adquirió equipamiento específico de última generación en Europa y Estados Unidos para este proyecto y ya se encuentra disponible para todos aquellos pacientes de obras sociales, prepagas o de manera particular, mediante derivaciones o consultas directas. Una nueva apuesta del **Grupo Galeno**, que presta servicios a más de 2,5 millones de personas y, a través de la cobertura de planes de salud, a más de 700.000 socios. Cuenta con 7 sanatorios y 7 Centros Médicos propios.

#### Seguros Rivadavia mantiene su compromiso con el medio ambiente



☺ Dando continuidad a las acciones sustentables que actualmente se están realizando y con motivo de adherir a la celebración del **Día Mundial de la Tierra**, fiel a su espíritu cooperativista, **Seguros Rivadavia** ha seguido colaborando con el desarrollo de actividades tendientes al cuidado y preservación del medio ambiente.

En esta oportunidad, efectuó un importante donativo de equipamiento electrónico e informático en desuso, para que el mismo pueda ser reciclado y reutilizado, transformando una problemática en una herramienta al servicio de la comunidad, evitando el agotamiento de los recursos naturales y reduciendo la contaminación. El material donado es seleccionado según su estado para su posterior clasificación, en función de analizar aquellos que puedan ser reparados o reciclados, para finalmente donar a diferentes instituciones necesitadas equipos en funcionamiento o dando el correcto tratamiento como residuos electrónicos.

**Seguros Rivadavia** es una empresa comprometida con el cuidado medioambiental, impulsando iniciativas y desarrollando innovadoras políticas sustentables que permitan un impacto transformador y duradero para preservar el planeta.

### Grupo Asegurador La Segunda lanzó un programa con increíbles beneficios para sus clientes



☺ El diálogo directo que permite internet y la posibilidad que brinda al consolidar puentes de comunicación, potencia las estrategias de las empresas para dar respuesta a las ideas e iniciativas de sus clientes y armar nuevas propuestas.

**Estar más cerca es la clave en estos tiempos.** La pandemia impuso distancias que la tecnología logró achicar y cada ciudadano comenzó a valorar más que nunca su bienestar y el de todo su entorno. En este contexto, las empresas entendieron que era fundamental estar atentos a las nuevas demandas, a las nuevas necesidades de sus clientes, y estrechar lazos para hacer todo, tal vez, un poco más llevadero.

En un mundo cada vez más globalizado, proceso el cual se aceleró mucho más e incorporó nuevas personas a raíz de la pandemia, el ciudadano ya no es un simple consumidor de información: es una persona hiperconectada, que no sólo consume sino que también produce información y, sobre todas las cosas, desea participar, opinar, sugerir, reclamar, comunicarse, recibir respuesta y sentirse parte.

Entendiendo lo que todo esto significa en su relación con los clientes, el **Grupo Asegurador La Segunda** lanzó un programa con increíbles beneficios en productos, experiencias y servicios para sus asegurados vigentes en todo el país.

**José Novo, Gerente de Marketing**, destacó que «esta nueva propuesta que denominamos **'La Segunda Recompensa'** nos permite seguir combinando lo mejor de la tecnología con lo mejor de las personas y profundizar nuestro compromiso con el asegurado».

«Queremos fortalecer la comunidad que se vincula con nuestro Grupo Asegurador y seguir enfatizando nuestro slogan **'Lo primero sos vos'**, llegando a cada asegurado en cada rincón del país», resaltó el directivo.

A partir de ahora, todos los clientes vigentes de **La Segunda Seguros** podrán acceder a importantes promociones y descuentos en gastronomía, entretenimiento, turismo, servicios para el automotor o cursos online, entre otros rubros, sin necesidad de acumular puntos. «**La Segunda Recompensa**» además tiene la particularidad de que los comercios adheridos están distribuidos en diferentes localidades. Se trata de un programa bien federal, con presencia en grandes ciudades como Rosario, Córdoba, Mendoza y Mar del Plata, pero también en localidades más pequeñas a lo ancho y largo de Argentina.

Algunos de los beneficios con los que podrán encontrarse los clientes de **La Segunda** son bonificaciones de matrículas en diferentes cursos de capacitación que van del 20 al 50%. En entretenimiento, 2x1 en entradas y descuentos de hasta el 30% en plataformas de streaming. En servicios para el automóvil o motocicleta podrán disfrutar de bonificaciones del 10 al 30%; y en gastronomía en promedio entre un 15% o 20% de descuento, en las diferentes opciones disponibles.

Estos son sólo algunos ejemplos; hay mucho más para disfrutar. Con el lanzamiento de su Programa de Beneficios, la aseguradora ratifica su compromiso con sus clientes y continúa enfatizando que en **La Segunda**, «**Lo primero sos vos'**».

### RUS firmó un convenio con FAPASA para que diferentes colectivos sociales se conviertan en productores de seguros

☺ El mismo se produce en el marco de la estrategia de seguros por la equidad que **Río Uruguay Seguros (RUS)** viene llevando adelante junto a la **Asociación de Mujeres en Seguros (AMES)** y a **estacubierto.com** para generar inserción laboral, social y financiera a través de la industria del seguro. El convenio con la **Federación de Asociaciones de Productores Asesores de Seguros de la Argentina (FAPASA)** permitirá capacitar a diferentes colectivos sociales para que se conviertan en productores y productoras de seguros. La formación estará a cargo de profesionales de la **Universidad Corporativa U-RUS, AMES y FAPASA**, se realizará a través de una plataforma virtual y comenzará en el mes de mayo. Entre los temas a abordar se encuentran la historia del seguro, su comercialización, su difusión y contenidos afines, como la promoción de conductas preventivas en distintos ámbitos para disminuir la frecuencia de los siniestros. Cabe recordar que a través de un programa de equidad y diversidad impulsado por **RUS y AMES**, fueron instruidos como auxiliares en seguros un grupo de mujeres transgénero de Concepción del Uruguay (Entre Ríos), y un grupo de hombres con discapacidades motrices de la provincia de Salta, quienes, junto al personal que atiende los locales de microseguros de RUS en los barrios bonaerenses Mugica (ex Villa 31) en CABA y en La Juanita, Partido de la Matanza, darán el siguiente paso para convertirse en productores y productoras de seguros.

Con estas acciones, **Río Uruguay Seguros** busca contribuir a una sociedad más equitativa, garantizando el acceso a los seguros y generando empleo. En esta línea y en virtud del convenio con FAPASA, se pondrán a disposición 10 becas destinadas a la formación en seguros de mujeres de todo el país de entre 18 y 24 años y de más de 45 años para que a través de la industria aseguradora puedan insertarse laboralmente a largo plazo.

Los requisitos para acceder a estas becas serán comunicados próximamente a través de las redes sociales de **Río Uruguay Seguros**. Instagram: **ruseguros** - Facebook: **Río Uruguay Seguros** Twitter: **ruseguros** - LinkedIn: **Río Uruguay Seguros**

## Prevención Retiro ya opera en el segmento de Retiro Colectivo

● A un año y medio de su presentación en sociedad y habiendo superado todas las expectativas comerciales para esta primera etapa, **Prevención Retiro lanzó su nuevo producto de seguros de Retiro Colectivo**, que se suma así a la oferta vinculada al segmento individual, donde ya ocupa el 3º lugar en el ranking de producción.

Cabe recordar que un Seguro de Retiro es un esquema de ahorro que, a través de una estructura flexible de aportes, permite una capitalización orientada al mediano y largo plazo, para adquirir una renta futura. En su modalidad de contratación colectiva, estos seguros tienen como objetivo, entre otros, integrar un plan de pensión corporativo, con la finalidad de promover la retención de talentos, motivar a los trabajadores, complementar la jubilación del asegurado al momento del retiro y aprovechar las ventajas impositivas y laborales para el contratante de la póliza.

El evento de presentación, que se llevó a cabo en forma virtual, fue encabezado por el **Presidente del Grupo Sancor Seguros, Alfredo Panella**; por el **Presidente de Prevención Retiro y CEO del Grupo Sancor Seguros, Alejandro Simón** y por la **Gerente de Prevención Retiro, Gabriela Marchisio**. Los funcionarios destacaron que el seguro es lo suficientemente flexible para adaptarse a cada necesidad; puede contratarse tanto en pesos como en dólares y garantiza una rentabilidad mínima; no está sujeto a cargas sociales, siendo además deducible del impuesto a las ganancias; está exento del impuesto a los bienes personales y los fondos son inembargables.

Todo ello se complementa, a nivel de servicios, con asesoramiento personalizado a cargo de un equipo altamente profesional y el respaldo de **Sancor Seguros**, aseguradora líder del mercado argentino con más de 75 años de experiencia.

Para más información, las personas interesadas pueden comunicarse con su Productor Asesor de Seguros, llamar al **0800 444 1104** o ingresar a [www.prevencionretiro.com.ar](http://www.prevencionretiro.com.ar).

## Un Productor de Seguros de La Caja, finalista en la 3ª edición del Global Agent Excellence Contest



● **Augusto De Benedetto**, productor de la aseguradora, fue elegido en el top 10 entre 155.000 participantes del Concurso Global organizado por **Generali**.

En el marco del **Global Agent Excellence Contest -GAEC-**, **Augusto de Benedetto**, **Productor Asesor de Seguros de La Caja**, obtuvo un reconocimiento entre los 10 mejores productores a nivel global, destacándose entre 155.000 productores participantes. El martes 20 de abril, se celebró la gala de premiación del concurso global organizado por **Generali**, grupo al que pertenece **La Caja**. Durante el evento, cada finalista presentó un video donde contó el modelo de negocio y caso de éxito, y de esta manera se seleccionaron los mejores del **Grupo Generali** entre los productores que han formado parte del concurso a nivel internacional.

Además, entre los participantes, formó parte del concurso **Renzo Vázquez Lagorio**, quien fue distinguido como representante en la categoría **Young Lions** de Argentina. **Renzo, es un Productor de Seguros de La Caja y pertenece a la ciudad de 9 de Julio**.

«Estamos orgullosos de que **Augusto y Renzo** hayan sido reconocidos en el concurso que distingue a los mejores productores de todo el mundo. Desde **La Caja**, acompañamos a nuestros PAS y ofrecemos las herramientas necesarias para potenciar el camino hacia el mundo digital de hoy. Es una alegría saber que contamos con productores que se esfuerzan en construir vínculos y ofrecer un excelente servicio a nuestros clientes», dice **Martín Paiva**, **Gerente de Área Canal Directo y Productores de La Caja**. Augusto formó parte de los 300 ganadores del concurso global, estuvo entre los 30 semifinalistas, y entre ellos quedó seleccionado en el Top 10 para la final. Las categorías elegidas para evaluar a los productores fueron la retención, crecimiento de cartera, visibilidad digital y la estrategia de contacto con el cliente.

El **Concurso Global de Excelencia de Agentes** se lanzó en 2016 para celebrar a los productores más innovadores en términos de adopción digital, recopilación de datos y nuevos enfoques de mercado. Además, se presentó como una oportunidad de alentar a los diferentes países para retroalimentarse respecto de los modelos de negocio más efectivos.

«Gracias al trabajo y dedicación de cada uno de nuestros PAS y colaboradores, logramos ofrecer un producto y servicio de calidad. Continuaremos trabajando para convertirnos en socios de por vida de nuestros clientes», concluyó **Martín Paiva**.

## Breves de Informe

### Alerta máxima para Garantías Judiciales



● Las **Garantías Judiciales de Caución**, producto 'boutique' del nicho de las fianzas, viene en baja como consecuencia de un decreto firmado en agosto de 2019.

Dicho decreto, suspende por 90 días los habituales embargos decretados por AFJP con motivo de deudas de IVA, cargas sociales, y otros impuestos. Esto ha dado un necesario alivio a las micro y pequeñas empresas así como también a los trabajadores. Sin embargo, estas incómodas cautelares son en muchos casos evitadas a través de la presentación de una Póliza de Caución Judicial en formato de Sustitución de Medida Cautelar para impedir que se embarguen las cuentas bancarias mientras se resuelve la cuestión de fondo. Y como reemplazo de esa situación se ofrece garantía de una compañía aseguradora auditada por la Superintendencia de Seguros de la Nación y respaldada por un pool de reaseguradores internacionales.

Esta medida, producto del deterioro de la actividad económica causada por la pandemia, se prorrogó durante todo el 2020, y se re-lanzó este año con una nueva extensión hasta finales de mayo del corriente. La ausencia y la falta de intervención de la AFJP en el mundo de las cautelares, ha reducido sustancialmente la materia prima (interés asegurable) de estas garantías judiciales. Como resultado, se achicó el volumen de demanda de estas posibles eventualidades procesales (inhibición general de bienes, intervención de caja, embargos, etc.) que ágilmente son resueltas con el mercado asegurador argentino.

**Aún no es claro qué decisión tomará el Ejecutivo en este sensible punto cuando expire la vigencia del decreto el 31/05/2021**, teniendo en cuenta que la incipiente recuperación económica se ve amenazada por las nuevas restricciones que vienen de la mano de la segunda ola.

**El nicho de fianzas se mantiene atento**, en conjunto con el Productor Asesor de Seguros, para **asistir a la PyME argentina con pólizas judiciales ante el inminente regreso de las acciones legales de la AFJP**. Estas exigentes metas de recaudación parecen acotarse en un escenario coyuntural con nuevas medidas sanitarias que parecen apuntar a relegar nuevamente la actividad económica.

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

### Allianz Argentina presenta su nueva herramienta de peritación digital



● Se convierte así en la **primer aseguradora del país en desarrollar 100% in-company una plataforma de este tipo**. La misma permitirá realizar inspecciones de siniestros de **Líneas Personales**.

**Allianz**, líder en seguros y servicios financieros, **presenta una nueva plataforma de peritación digital para siniestros de Líneas Personales**.

La plataforma suma mayores funcionalidades e incorpora un sistema de turnos que permite simplificar el proceso de inspección, brindando a los clientes mayor rapidez en la liquidación de siniestros y más comodidad y practicidad en la coordinación de inspecciones.

**Esta nueva herramienta permite a los asegurados realizar peritaciones de siniestros de hogar, consorcio, comercio, riesgos varios y bolso protegido, de manera remota a través un sitio web**, sin necesidad de descargar ninguna aplicación.

A partir de ahora, cuando el productor cargue un siniestro de Líneas Personales, la compañía lo analizará y podrá derivarlo a un servicio técnico tradicional, a un estudio liquidador o a una peritación digital. En este último caso, se ingresa en el sistema de peritación y comienza un circuito por el cual ya no es necesario coordinar previamente con el asegurado ni cargar pedidos para reservar un turno de inspección. La cita es agendada en el sistema por una de las partes y notificada a la otra por correo electrónico. Al momento de seleccionar el turno de mayor conveniencia para el asegurado, quien lo haya solicitado recibirá un mail con la documentación necesaria y el link de acceso a la videoperitación, la cual puede realizarse desde cualquier dispositivo que posea cámara y micrófono en funcionamiento.

Una vez realizada la peritación, y en caso de haberse acordado la forma de indemnización, en un lapso de entre 72 y 96 horas hábiles se hace efectivo el pago de la misma.

«Estamos orgullosos de ser la primera compañía de seguros con una herramienta de peritación digital desarrollada 100% puertas adentro. Es una inversión a largo plazo, ya que al estar integrada a nuestra plataforma de gestión permite adaptar sus funcionalidades a las nuevas necesidades y permanecer siempre actualizada para satisfacer los requerimientos de nuestros clientes y productores», explica **Leonardo Fernández, Gerente de Siniestros Líneas Industriales & Líneas Personales de Allianz Argentina**.

Para más información sobre peritación digital, ingresar en: <https://www.allianz.com.ar/servicios/denuncia-de-siniestros/siniestros-hogar.html>

## Microseguro, una tendencia que crece en un contexto de crisis y pandemia



● En una nueva realidad, donde las coberturas de bajo costo para elementos específicos están cobrando mayor importancia, **La Perseverancia Seguros** presenta un **seguro de Equipamiento Médico Duradero** para pacientes con distintas condiciones médicas. Los microseguros son **coberturas orientadas a poblaciones vulnerables, con un bajo costo**, que se transforman en una solución a la hora de proteger bienes que fueron muy costosos de adquirir y que de ser robados o dañados sería muy problemático y difícil de reponer. En este contexto, **La Perseverancia Seguros** -compañía líder en el país, con más de 115 años de trayectoria- **presenta un nuevo producto destinado a la cobertura de Equipamiento Médico Duradero (EMD)** como sillas de rueda, audífonos, bastones y otros elementos indicados para personas con discapacidad.

«Se trata de un seguro apuntado a aquellos equipos que con un propósito médico deben ser utilizados por pacientes con ciertas condiciones médicas y/o enfermedades», asegura **Adalberto Bruzzone, Director de La Perseverancia Seguros**, y agrega: «Si bien estos dispositivos pueden cubrirse con diferentes planes, el más innovador es un microseguro destinado a cubrir Robo, Incendio y Todo Riesgo por Accidente dentro del país». Dentro de esta nueva cobertura se pueden incorporar equipamientos como: Localizador Brazalete GPS para personas con Alzheimer, Andadores, Rollators, Muletas, Audífonos, Bastones, Sillas de Ruedas, entre otros. Además, este nuevo producto es muy económico e incluye beneficios como:

- **Servicio de traslado:** En caso de siniestro amparado en la póliza, se reembolsará los gastos de traslado a su domicilio, al asegurado y a un acompañante, hasta un límite máximo de \$ 3.000.
- **Alquiler de equipo sustituto:** En caso de siniestro amparado en la póliza y mientras el bien asegurado se encuentre en reparación, se reconocerán los gastos del alquiler de un equipo sustituto en forma temporal, hasta un límite máximo de \$10.000 pesos.

También hay otras coberturas más abarcativas para este tipo de equipamiento que además de cubrir Robo, Incendio y Accidente incorporan la cobertura de Responsabilidad Civil cuando el equipo se incorpore en una póliza de Combinado Familiar. Adicionalmente, **LPS** permite **incluir como accesorios en las pólizas de automotores elementos opcionales incorporados al vehículo** como elevadores de asiento, rampas y otras plataformas que permitan el ingreso de la silla de ruedas.

«Como parte de nuestro compromiso con la comunidad, un valor que nos acompañó en estos 115 años de trayectoria, nos encontramos colaborando con la donación de microseguros a asociaciones civiles como ALPI de Tres Arroyos, para que cuenten con la cobertura adecuada para sus equipamientos», agrega Bruzzone. Para conocer más sobre la **cobertura de Equipamiento Médico Duradero (EMD)** ingresar en <https://www.lps.com.ar/>

Además, con el objetivo de seguir capacitando a los productores de seguros, **La Perseverancia Seguros** junto al **Instituto Universitario de la Asociación Cristiana de Jóvenes** ofrecerá a lo largo del año un **programa de formación para Productores Asesores y personal de Compañías de Seguros**, de forma online y gratuita. Estas capacitaciones, contarán con certificación universitaria y consisten en **una charla por mes, en las que se abordarán diferentes temáticas vinculadas a la industria del seguro**. La charla de este mes será sobre «Coberturas de Equipamiento para la actividad de personas con discapacidad temporal o permanente», el miércoles 28 de abril, a las 18 horas.

### Swiss Medical Seguros amplía la cobertura de su producto Accidentes Personales Escolar



● Adecuándose a la situación actual de pandemia, **Swiss Medical Seguros reforzó su producto Accidentes Personales Escolar**, ampliando su ámbito de cobertura. Desde el mes de marzo, **también cubre accidentes durante las clases virtuales**.

Esta modificación incluye accidentes en el lugar donde el alumno tome las clases, sean virtuales o presenciales, y también abarca los trayectos de ida y vuelta, durante los horarios dispuestos por la institución educativa como jornada escolar.

Esta ampliación de cobertura ya está incluida en todas las nuevas emisiones de pólizas, sin cargo adicional para los clientes.

Para mayor información: [productores@smg-life.com.ar](mailto:productores@smg-life.com.ar), o por teléfono, a través de la línea exclusiva de Atención al Productor: **0810-666-7645**, de lunes a viernes de 9 a 18 horas.

## Sancor Seguros presentó un nuevo programa de profesionalización para sus Productores Asesores



● El mundo se transforma a una velocidad vertiginosa. Para liderar esos cambios, en lugar de simplemente reaccionar ante los mismos, es indispensable estar preparados, y la mejor manera de hacerlo es a través de la capacitación. Con esta premisa en mente, **Sancor Seguros** diseñó un **nuevo programa para acompañar en la transformación a sus aliados estratégicos en el negocio: los Productores Asesores de Seguros** de su amplia red a nivel nacional.

La iniciativa, denominada **DALE Experto**, consiste en el dictado de **clases magistrales en modalidad virtual a cargo de prestigiosos profesores, que se extenderá a mayo a noviembre de 2021** (un total de 9 clases), configurando así el ciclo de capacitación «**El camino de la transformación**», donde se abordarán diferentes temas de interés, con la mirada puesta en el futuro de la profesión. Las clases sincrónicas se complementarán con material en **DALE Campus**, la plataforma de capacitación online de **Sancor Seguros**, donde los PAS que quieran profundizar en las temáticas podrán encontrar más contenidos vinculados a las mismas. Además, tendrán la posibilidad de rendir un examen para obtener un certificado emitido por el **Instituto Cooperativo de Enseñanza Superior (ICES)** y la **Universidad de Hohenheim (Alemania)**.

«El rol del Productor Asesor está llamado a reconvertirse para potenciar aspectos vinculados al asesoramiento y completar la transición hacia lo digital. Por eso, queremos contribuir a que ese pasaje se realice de la manera más natural posible y dotar a nuestros PAS de todos los recursos necesarios para que continúen profesionalizándose y sean referentes en sus respectivos mercados», comenta **Osiris Trossero, Director de RRPP y Servicios al Productor Asesor de Seguros del Grupo Sancor Seguros**. Cabe recordar que **DALE (Desarrollando Alas en la Empresa)** es un **proyecto estratégico de la Aseguradora que reúne todas las propuestas del Grupo Sancor Seguros destinadas al cuerpo de ventas**, incluyendo otros programas como **DALE Continuidador**, destinado a jóvenes continuadores de cartera, en cuyo marco se realizan acciones que permitan facilitar la transición generacional en el seno de las Organizaciones de PAS; **DALE Líderes**, que se dicta cada año para brindar a los PAS recursos estratégicos y la oportunidad de cumplir las horas exigidas por la SSN para la renovación de la matrícula; y **DALE Innovación**, que consiste en la realización de jornadas para impulsarlos a construir en conjunto cómo imaginan su futuro y el del **Grupo Sancor Seguros** en el contexto actual.

**Orbis Seguros presenta mejoras para su Combinado Familiar** ● **Orbis Seguros mejoró su seguro de Combinado Familiar** con excelentes ventajas para sus clientes y facilidad de venta para sus PAS. «Sobre el producto tradicional que tenemos, aumentamos los límites de las sumas aseguradas, ajustamos el valor del metro cuadrado cubierto, incrementamos los servicios de asistencia domiciliar y proveemos un cálculo automático del valor del inmueble para evitar el infraseguro. Para cotizarlo, cada PAS lo puede hacer de manera simple desde **Orbis Net**, donde también se puede consultar el manual del producto», destacaron desde la Compañía. «Para cualquier consulta, no dudes en comunicarte con tu agencia comercial. En Orbis Seguros trabajamos día a día enfocados en brindarles mejores herramientas y servicios a nuestros clientes y productores».

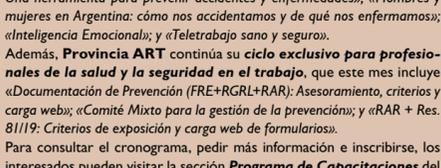


**Nueva oferta de capacitaciones de Provincia ART con foco en la prevención** ● **Provincia ART, la aseguradora de riesgos de Grupo Provincia**, confirmó su **cronograma de capacitaciones para el quinto mes del año** con una oferta formativa para conmemorar durante todo el mes el **Día Internacional de las y los Trabajadores, que se celebra el sábado 1º de mayo**. Con el objetivo de **promover la cultura de la prevención en todos los ámbitos**, la ART N° 1 en cápitas a nivel país incorpora dos nuevas propuestas para trabajadores y trabajadoras: «**Higiene y Seguridad: Una cuestión de intereses en común**» y «**El sistema inmune para prevenir enfermedades**». Estas capacitaciones se suman a nuevas ediciones de los ya tradicionales cursos «**La rutina y el estrés**»; «**Prevención de COVID-19 en ámbitos laborales**»; «**RCP y Primeros Auxilios**»; «**Manejo de ansiedad: estrategias para enfrentar nuevos desafíos**»; «**Medicina del Estilo de Vida: Una herramienta para prevenir accidentes y enfermedades**»; «**Hombres y mujeres en Argentina: cómo nos accidentamos y de qué nos enfermamos**»; «**Inteligencia Emocional**»; y «**Teletrabajo sano y seguro**».

Además, **Provincia ART** continúa su **ciclo exclusivo para profesionales de la salud y la seguridad en el trabajo**, que este mes incluye «**Documentación de Prevención (FRE+RGRL+RAR): Asesoramiento, criterios y carga web**»; «**Comité Mixto para la gestión de la prevención**»; y «**RRAR + Res. 81/19: Criterios de exposición y carga web de formularios**».

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](mailto: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 y LinkedIn/company/provinciart.

Para ver el informe completo ingresar al **link**. Para más información, visitar: <https://www.metlife.com.ar/sobre-metlife/methelps-rl>



## Breves de Informe

### Mellife Argentina presenta su primer Reporte de Sustentabilidad local y anuncia iniciativa de reforestación en la Patagonia



● En el Día de la Tierra, **MetLife** presentó su **primer reporte local liderado por el equipo de voluntarios**. La compañía anunció que donará fondos para la plantación de árboles nativos en la Patagonia por cada uno de sus colaboradores en el país, en áreas que necesitan reforestación. El primer Reporte de Sustentabilidad local detalla su desempeño ético, económico, social y ambiental. Video presentación: [https://www.youtube.com/watch?v=\\_PG\\_VeazvW8](https://www.youtube.com/watch?v=_PG_VeazvW8)

En el marco del Día de la Tierra que se celebra cada 22 de abril, **MetLife Argentina** presentó su **primer Reporte de Sustentabilidad local**. El mismo destaca el **desempeño ético, económico, social y ambiental de la compañía en el país**; y pone énfasis en sus logros en materia de diversidad, su rol como empleador, sus políticas de compliance y anticorrupción, sus líneas de negocio, los productos que ofrece a más de 2 millones de clientes, el **programa de voluntariado MetHelps** y el **trabajo global de su Fundación** para mejorar la inclusión financiera en las comunidades. Asimismo, en consonancia con el trabajo que viene realizando en materia de cuidado del medio ambiente en todo el mundo, **MetLife Argentina** llevará a cabo, junto a la **ONG ReforestArg**, la **plantación de 600 árboles nativos en los alrededores del Lago Chollila, en la Provincia de Chubut**, iniciativa que se implementará en mayo de 2021. Con esta acción se busca contribuir con las tareas de reforestación que están realizando en las zonas de la Patagonia que fueron afectadas por los recientes incendios.

En el reporte de sustentabilidad, **MetLife** presenta el compromiso que tiene con los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)** de la agenda 2030 que se gestaron en la Conferencia de las Naciones Unidas. También **aporta información sobre el programa de Responsabilidad Social Empresaria y Voluntariado, llamado MetHelps**, que los colaboradores lideran en la Argentina desde hace 20 años. En este programa, del que participan cerca del 80% de los colaboradores, se trabaja activamente con un fuerte foco en el desarrollo de la comunidad a través de cinco pilares: educación y empoderamiento financiero, comunidad y emergencia sanitaria, medioambiente, vivienda y asesoramiento profesional pro-bono.

En materia de inclusión y diversidad, el informe detalla la composición de los equipos de trabajo dentro de la compañía en Argentina, en donde predominan mayoritariamente las mujeres (60% Mujeres vs. 40% Hombres). Además, expone el trabajo que realiza **MetLife** a través de su **Red por la Igualdad de Género**, que busca igualar oportunidades y promover un entorno laboral cada vez más inclusivo. A su vez, **el reporte destaca los logros alcanzados en materia de sustentabilidad y cuidado del medioambiente**. En este sentido, la compañía donó 2.679kg de papel al Hospital Garrahan y llevó adelante campañas de concientización y educación para instalar la conciencia verde dentro de la cultura de la organización, entre otras prácticas.

«Estamos orgullosos de poder presentar nuestro primer Reporte de Sustentabilidad, que reúne de un modo sistemático nuestro desempeño ético, económico, social y ambiental, al mismo tiempo que plantea bases sustentables para seguir midiendo nuestros pasos hacia nuevos desafíos en un mundo cambiante», afirmó **Carlos Bargaña, CEO y Presidente de MetLife Argentina**. Y agregó: «Desde hace más de 25 años MetLife trabaja en el país para llevar protección y previsibilidad a millones de personas, generar empleo y agregar valor desde la Argentina al mundo, con la fuerte convicción de seguir aportando en el desarrollo de una sociedad cada vez más sostenible y responsable».

Finalmente, el informe acentúa el trabajo que realiza **MetLife** a nivel global a través de su Fundación, la cual tiene por objetivo mejorar la inclusión financiera para facilitar el acceso a las herramientas que les permiten a las personas desarrollarse en todos los ámbitos de la vida. En este marco, **Fundación MetLife** ya ha aportado **\$600 millones en donaciones y \$70 millones en inversiones** a los programas de las organizaciones que buscan generar un impacto positivo en sus comunidades.

A través de este reporte, elaborada a partir de estándares internacionales, **MetLife Argentina reafirma su compromiso de continuar trabajando para asegurar un mejor futuro para todos**.

Para ver el informe completo ingresar al **link**. Para más información, visitar: <https://www.metlife.com.ar/sobre-metlife/methelps-rl>



## AlbaCaución premió a Clientes del segmento Agencias de Turismo

● El pasado viernes 16 de abril, **AlbaCaución** realizó el **sorteo de órdenes de compra** de la firma Frávega, bajo la estricta supervisión de la **Escribana Andrea Sabatino**, entre agencias que renovaron y contrataron su póliza de caución durante la Campaña de Turismo 2021/2022. Siendo beneficiados **Rex Travel de Diego Ignacio Ayestaran** (Quilmes, Buenos Aires), **Montaldo Viajes de Vanesa Montaldo** (Tigre, Buenos Aires) y **Punto De Partida E.V.T. de Hettinger Ronny Andres** (El Dorado, Misiones).



«En **AlbaCaución** entendimos el esfuerzo que conllevó para muchas agencias la constitución del fondo de garantía de modo de evitar cualquier sanción o suspensión para operar y con la esperanza de retomar en algún momento su actividad. Por eso no solo acompañamos manteniendo las mismas tarifas de la campaña anterior y beneficiándolos con descuentos, sino también reconociéndolos a través de estos premios por su fidelidad».

«**En AlbaCaución** entendimos el esfuerzo que conllevó para muchas agencias la constitución del fondo de garantía de modo de evitar cualquier sanción o suspensión para operar y con la esperanza de retomar en algún momento su actividad. Por eso no solo acompañamos manteniendo las mismas tarifas de la campaña anterior y beneficiándolos con descuentos, sino también reconociéndolos a través de estos premios por su fidelidad».

«**En AlbaCaución** entendimos el esfuerzo que conllevó para muchas agencias la constitución del fondo de garantía de modo de evitar cualquier sanción o suspensión para operar y con la esperanza de retomar en algún momento su actividad. Por eso no solo acompañamos manteniendo las mismas tarifas de la campaña anterior y beneficiándolos con descuentos, sino también reconociéndolos a través de estos premios por su fidelidad».

### Seguros Rivadavia refuerza su compromiso solidario en 2021



● Además de la difícil coyuntura económica y social producto de la pandemia generada por el COVID 19, en donde su Fundación redobló más que nunca su compromiso activo ante este flagelo, **Seguros Rivadavia** suma otra importante contribución, en el marco de las catástrofes climáticas sucedidas recientemente en la provincia de San Juan y nuestra Patagonia. Durante febrero, **la Aseguradora colaboró**, por intermedio de Productores Asesores de la zona, **con diversos donativos destinados a las víctimas del terremoto que tuvo lugar en San Juan el 18 de enero pasado**. En esa oportunidad, se proveyeron colchones, sábanas y una gran cantidad de litros de agua potable, según el relevamiento de necesidades que se hiciera en la región.

A su vez, el mes pasado, se **brindó ayuda a los damnificados por los incendios acontecidos en Comarca Andina, en el sur de nuestro país**, entregando materiales de construcción para la gran cantidad de viviendas que fueron arrasadas por el fuego, por un monto superior al medio millón de pesos. Estos fundamentales aportes, se suman a otras tantas acciones que la empresa realiza permanentemente a nivel nacional, apostando a su compromiso con los que más lo necesitan. En tal sentido, en conjunto con la **Secretaría de Extensión de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNLP** y a través del programa «**Dejando Huellas**», se concretó la **donación de útiles escolares para niños y niñas de familias y barrios carenciados de la periferia de la ciudad de La Plata**.

Por su parte, en adhesión al programa «**Padrinos Solidarios Empresas**» del club Estudiantes de La Plata, **la Fundación apadrinó mediante becas anuales a menores de entre 12 y 18 años** para acompañar y apoyar la finalización de sus estudios. **La Fundación Raúl Vazquez de Seguros Rivadavia** y su personal fue creada el 14 de julio de 1983, siendo sus principales aportantes la propia aseguradora y sus empleados. **Su misión principal es brindar asistencia a la niñez carenciada, dando prioridad a las necesidades de salud y educación**.

### Boston Seguros y Advanced Leadership Foundation cumplen la primera etapa de su Acuerdo Estratégico

● En el marco de la primera etapa del acuerdo firmado entre **Boston Seguros** y **Advanced Leadership Foundation** (ALF), la fundación americana brindará una conferencia virtual para los empleados de la aseguradora titulada «**Evolución y motivación en épocas de Covid 19**».

A través del acuerdo, todos los cuadros de la organización reciben información de alto grado de profesionalismo de nivel internacional y contenido de actualidad. En palabras de **Patricio Viscoglio, CEO de Boston Seguros**: «**Dentro de nuestro plan de negocio, la capacitación forma un pilar fundamental que le brinda al cliente entre una diversidad de herramientas que se traducen en crecimiento personal y profesional y un diferencial de Boston al momento de brindar servicio a sus clientes externos. Así, comienza una nueva etapa de este fructífero acuerdo, que deja a la compañía de cara a las nuevas acciones planificadas para los meses donde comience a ser protagonista la nueva normalidad y comencemos a superar esta disrupción que el mundo atraviesa**».



## Grupo Sancor Seguros presentó un juego virtual para concientizar en temas de sustentabilidad

Como parte de las acciones por los 15 años de su Proceso de RSE, la firma desarrolló una propuesta lúdica para transmitir los conceptos de su Programa Transversal «Ciudadano Sustentable» a través de una experiencia perdurable en el tiempo y que pueda llegar a distintos grupos de interés.

En 2015, el Grupo Sancor Seguros presentó su Programa «Hacia un Ciudadano Sustentable», para dar cuenta de la transversalidad de la gestión sustentable en todas las operaciones de la organización. Como parte de las acciones por los 15 años de su Proceso de RSE en Argentina, la firma trabajó en el desarrollo de «Ser Sustentable», un juego cooperativo virtual para web y dispositivos móviles, con el propósito de transmitir en forma lúdica los conceptos del Ciudadano Sustentable, el cooperativismo y la resolución de problemas mediante el uso adecuado de los recursos disponibles.

El juego, totalmente gratuito, propone que todos podemos ser agentes de cambio. Los cinco ejes del Ciudadano Sustentable (conciencia aseguradora, prevención, salud, ética e integridad y medioambiente) son los que guían la lógica del juego, de dinámica cooperativa. Esto significa que los jugadores no compiten entre sí, sino que colaboran para proponer de manera conjunta soluciones a los problemas que se plantean. Así, se proponen relaciones basadas en cualidades que hacen al ciudadano sustentable, como la ética, la cooperación, el respeto y la solidaridad.

«Ser Sustentable» es un material innovador y divertido, ideal para disfrutar en familia o con amigos. El objetivo de los jugadores/ciudadanos es lograr que la ciudad vuelva a ser sustentable para que las próximas generaciones puedan continuar viviendo en ella. Para ello deberán reactivar la Fuente de la Sustentabilidad en la plaza central, tras recuperar los trofeos que representan cuatro de los ejes del Ciudadano Sustentable: el Escudo de la Prevención, el Árbol del Medio Ambiente, la Medalla de la Ética y la Integridad, y la Poción de la Salud.

Para conseguirlos, primero tendrán que resolver situaciones problemáticas relacionadas con esos cuatro ejes que irán surgiendo en las distintas locaciones de la ciudad, y ser precavidos para evitar que esos problemas vuelvan a ocurrir. Cuando hayan conseguido los cuatro trofeos, ganarán el juego y la ciudad será salvada.

El quinto eje del Programa Ciudadano Sustentable, el de cultura aseguradora, está dado por la posibilidad de que los jugadores aseguren las distintas locaciones, para que cuando aparezcan problemas que afecten a las mismas, no haya consecuencias que resolver dado que de ello se ocupa el seguro.

Para resolver los problemas o asegurar las locaciones, los jugadores/ciudadanos deberán administrar sus recursos y ponerse de acuerdo para resolver dichas situaciones de la manera más sustentable posible, de modo de obtener cada trofeo. Pero como los recursos son escasos, deberán cuidarlos y pensar muy bien antes de ponerlos en acción. Mientras se esfuerzan por cumplir su objetivo, surgirán nuevas necesidades en los diferentes espacios de la ciudad. La única forma de ganar es unirse y pensar en conjunto qué movimientos y acciones conviene realizar.

«Además de la interrelación entre las personas, un juego permite promover un aprendizaje significativo en torno a los conceptos que nos interesa transmitir, logrando la participación activa de los miembros de un grupo en distintos ámbitos. Jugar es una de las mejores formas de usar la mente porque permite poner a prueba los conocimientos y experiencias en un marco de simulación, donde los riesgos son controlados y sus consecuencias son virtuales, con lo cual es posible aprender incluso de los errores, sin padecer los efectos reales de los mismos», comentaron desde el Área de RSE del Grupo Sancor Seguros.



### FICHA TÉCNICA:

Tiempo aproximado de la partida: entre 30 y 45 minutos.  
Jugadores: tiene dos modalidades: un solo jugador (y los demás los simula el sistema) o multijugador, pudiendo ser hasta cuatro personas conectadas en simultáneo. Para esto último, uno de los jugadores ingresa, genera un clave para el juego, y envía la invitación a los demás. Destinatarios: por su diseño y complejidad, se recomienda para personas a partir de 10 años, sin límite de edad.

<https://www.gruposancorseguros.com/juegosersustentable>

## Breves de Informe

### La Caja lanza su nuevo seguro «Auto Conectado»



Como parte del proceso de transformación digital y con foco en la tecnología e innovación, La Caja lanza «Auto Conectado», un seguro que considera los buenos hábitos de manejo de quienes lo contratan y los transforma en beneficios exclusivos.

El producto establece un sistema de puntajes y se implementa por medio de la aplicación «Auto Conectado», disponible para cualquier dispositivo móvil en iOS y Android. La misma permitirá registrar los viajes y acceder a un programa de beneficios exclusivos para usuarios de este seguro.

«Bajo la premisa 'Pagar menos por conducir bien' queremos continuar promoviendo una cultura de manejo responsable y segura. La implementación de esta tecnología nos permitirá continuar trabajando en la experiencia de nuestros clientes siendo socios de por vida», dice Iván Ferrando, Director de Marketing y Comunicación Externa de La Caja. Este seguro está disponible tanto para clientes como para nuevos clientes que cumplan con las condiciones de póliza, contratando un pack cómodo y cuya suma asegurada supere el monto de \$1.200.000. Además, para quienes contratan la póliza se ofrece una bonificación durante los primeros 6 meses.

La cobertura cuenta con servicios adicionales como Asistencia Premium, que incluye asistencia mecánica y remolque de auto, eventos ilimitados en Argentina, grabado de autopartes, chequeo previo VTV y alineación y balanceo, todos con tope de reintegro entre otros. También el servicio de asistencia médica y telemedicina. Además, incluye una cobertura adicional para el conductor y su grupo familiar.

### La App de Auto Conectado

Auto Conectado es un producto que se basa en la medición del comportamiento del conductor al volante. La aplicación recolecta información sobre los viajes realizados generando un sistema de puntos que le permitirá al cliente acceder a los distintos beneficios y además los clasifica en tres posibles categorías: inicial, avanzado y experto. La ventaja de esta tecnología es que no necesita la instalación de ningún dispositivo en el auto.

### Experta Seguros lanza un nuevo Seguro de Hogar

A medida, con un práctico cotizador y comercialización exclusiva a través de su red de PAS. Experta Seguros renueva su producto Hogar, lanzando coberturas a medida. Se trata de un producto abierto, que permite elegir suma asegurada y sacar o agregar coberturas. Dentro de las novedades destacadas se incluye la cobertura de notebook y bicicleta fuera del domicilio. Además, Experta Hogar incluye una amplia red de asistencias con servicios de emergencia y mantenimiento, como cerrajería, plomería, electricidad, y vidriería, entre otros.

El producto se comercializa exclusivamente a través de su red de productores y para acompañar este lanzamiento, se desarrolló un nuevo y práctico cotizador. Mediante esta herramienta el PAS puede cotizar y emitir online sin tener que esperar ningún proceso de autorización, elegir la suma asegurada que desee, agregar o sacar coberturas, guardar la cotización y retomarla en otro momento. «Esta nueva propuesta surge del trabajo en conjunto con nuestra red de productores, con quienes buscamos desarrollar productos que respondan a las necesidades del mercado. Pronto lanzaremos combos exclusivos de seguro de autos y de hogar, que permitan al PAS ofrecerle al cliente una cobertura integral para su patrimonio, a un precio muy competitivo», destaca Gonzalo García, Director Comercial de Experta Seguros.

El producto se comercializa exclusivamente a través de su red de productores y para acompañar este lanzamiento, se desarrolló un nuevo y práctico cotizador. Mediante esta herramienta el PAS puede cotizar y emitir online sin tener que esperar ningún proceso de autorización, elegir la suma asegurada que desee, agregar o sacar coberturas, guardar la cotización y retomarla en otro momento. «Esta nueva propuesta surge del trabajo en conjunto con nuestra red de productores, con quienes buscamos desarrollar productos que respondan a las necesidades del mercado. Pronto lanzaremos combos exclusivos de seguro de autos y de hogar, que permitan al PAS ofrecerle al cliente una cobertura integral para su patrimonio, a un precio muy competitivo», destaca Gonzalo García, Director Comercial de Experta Seguros.

El producto se comercializa exclusivamente a través de su red de productores y para acompañar este lanzamiento, se desarrolló un nuevo y práctico cotizador. Mediante esta herramienta el PAS puede cotizar y emitir online sin tener que esperar ningún proceso de autorización, elegir la suma asegurada que desee, agregar o sacar coberturas, guardar la cotización y retomarla en otro momento. «Esta nueva propuesta surge del trabajo en conjunto con nuestra red de productores, con quienes buscamos desarrollar productos que respondan a las necesidades del mercado. Pronto lanzaremos combos exclusivos de seguro de autos y de hogar, que permitan al PAS ofrecerle al cliente una cobertura integral para su patrimonio, a un precio muy competitivo», destaca Gonzalo García, Director Comercial de Experta Seguros.

### Galicia Seguros cierra una exitosa campaña de granizo

Balace más que positivo arroja la culminación de la campaña de granizo 2020/2021 para Galicia Seguros, concretando la mejor marca para su Broker en cuanto a la cantidad de hectáreas aseguradas y el volumen de prima alcanzado. Este hito refuerza su estrategia de acompañar a los productores agrícolas brindándoles las mejores soluciones del mercado para resguardar sus patrimonios y asesorándolos en cada una de las instancias del ciclo productivo. En esta campaña fueron 155 los nuevos clientes que depositaron su confianza en los asesores comerciales de Galicia Seguros, pudiendo acceder también a un financiamiento preferencial a través del Banco Galicia. Además, se logró comercializar por primera vez coberturas para Silo bolsas y seguros paramétricos, que protegen los cultivos ante sequías y/o inundaciones.

«Estamos convencidos que el campo es el motor de crecimiento de nuestro país y por eso nuestro equipo pone especial énfasis en adaptar las soluciones más convenientes para que el productor pueda desarrollar su tarea sin preocuparse por las contingencias del clima u otros factores», señalaron desde la Compañía.

### El Grupo CNP Assurances tiene nuevo director ejecutivo

El Consejo de Administración de CNP Assurances aprobó el nombramiento de Stéphane Dedeyan como director general del Grupo CNP Assurances, en reemplazo de Antoine Lissowski, que se encontraba desempeñando el rol desde 2018 y que concluyó su trabajo en el Grupo asegurador francés para retirarse.



Por su parte, Dedeyan se encontraba desempeñando la función de director general del Grupo VYV desde febrero de 2019. A partir de la semana pasada asumió formalmente la función de CEO del grupo, al frente de CNP Assurances, la compañía francesa líder en seguros de personas, con filiales en más de 16 países, incluida CNP Seguros, su negocio en Argentina hace más de 25 años.

«A través de su carrera, sus valores y su perfecto conocimiento del sector de los seguros, Stéphane Dedeyan tiene toda nuestra confianza en el despliegue de la estrategia de CNP Assurances, acelerando el desarrollo de múltiples asociaciones y la transformación de su actividad al servicio de sus clientes y socios. Estamos seguros de que, junto con La Banque Postale [uno de los principales accionistas del Grupo], hará una importante contribución a la construcción de una aseguradora líder en bancaseguros y finanzas responsables», comentó Véronique Weill, presidenta del Consejo de Administración de CNP Assurances.

Dedeyan, por su parte, comentó: «Estoy muy agradecido de haberme unido como director ejecutivo y me gustaría empezar agradeciéndole a todo el equipo de directores por su confianza, principalmente a la presidenta, Véronique Weill. Y luego, también me gustaría rendirle tributo a mi predecesor, Antoine Lissowski. Por mi parte, estoy muy emocionado de tomar el control como CEO de CNP».

Stéphane Dedeyan se graduó en el Instituto de Actuarios Franceses. Comenzó su carrera como consultor en Eurosept y luego en AT Kearney. Se incorporó a Generali en 1999 y creció en su carrera hasta ser director general adjunto. En 2006, asumió la Dirección General de Generali Patrimoine. Desde enero de 2014 hasta diciembre de 2017, fue director general adjunto de Generali France, a cargo de todas las actividades de seguros. Al mismo tiempo, de 2011 a 2017, presidió la Comisión de Seguros Personales de la FFA (Federación Francesa de Seguros). En 2018 se incorporó a Groupe VYV, del que fue consejero delegado hasta febrero de 2019 y director general hasta marzo 2021.

### Grupo SanCor Salud reconocido por ONU Mujeres

El Grupo SanCor Salud fue destacado por su adhesión al Programa Ganar - Ganar: La igualdad de género es un buen negocio. Su presentación del Plan de Acción, distinguiéndolo por su trabajo responsable con los derechos humanos, la diversidad y equidad de género. Comprometidos en su

Política de Respeto por los Derechos Humanos, Grupo SanCor Salud firmó su adhesión a los WEPs y presentó su Plan de Acción dentro del Programa Ganar - Ganar, promovido por ONU Mujeres. Esta acción corporativa fue reconocida en el evento virtual que se llevó a cabo el 14 de abril, donde la compañía recibió un certificado que reconoce su Plan de Igualdad de Género, una guía de acciones prioritarias que busca identificar, promover y mejorar de forma continua las oportunidades de igualdad de género dentro y fuera de la organización.

Con el foco puesto en contribuir al logro de una sociedad más inclusiva, igualitaria y sostenible, SanCor Salud delineó y activó a todos los niveles de la empresa, políticas transversales que fortalecen el liderazgo de las mujeres, promoviendo su participación en la fuerza de trabajo, garantizando su acceso, seguridad y respeto, así como también apoyando su autonomía y empoderamiento financiero. Su responsabilidad con los derechos de las personas es amplia: asumiendo sus padrinazgos, el Grupo SanCor Salud a través de su Fundación reafirmó su compromiso con la salud y educación de la infancia y adolescencia. Con el propósito de resguardar el bienestar y adecuándose al contexto de pandemia mundial, la compañía acompañó a más de 350 niños y niñas de escuelas rurales del país. Entrega de kits con elementos para el cuidado de la salud, material didáctico sobre medidas de higiene y seguridad, así como herramientas para el mantenimiento de los establecimientos educativos, fueron algunas de las acciones realizadas.

### Leverbox presenta a Boxi, su chatbot que resuelve los siniestros de forma automatizada

Boxi fue creado con el objetivo de guiar a los asegurados en el proceso de resolución de su siniestro brindándoles información actualizada sobre su caso, indicándoles los siguientes

pasos y enviándoles el link a la webapp de autogestión para que puedan realizar una auto o video inspección, agendar o reagendar sus turnos de inspección / reparación y respondiendo sus consultas con disponibilidad 24/7. Este chatbot conversa con ellos tal como lo haría un asesor experto en siniestros ya que utiliza inteligencia artificial conversacional, aprendiendo de cada interacción, automatizando acciones y resolviendo consultas de forma instantánea.

Entre los beneficios que genera su utilización es posible destacar: Respuesta inmediata; Comunicación proactiva; Omnicanalidad; Valorización del tiempo de los asesores; Fácil utilización y seguridad garantizada; Integración con otros sistemas y plataformas en uso.



profile  
profile

## EL DORADO RS RESTÓ

# Un refugio con vista al río



Historia El Dorado RS Restó se encuentra ubicado dentro de la Asociación Argentina de Pesca -creada el 7 de junio de 1936-, sede Viamonte, en un lugar con mucha historia y una vista privilegiada al río.

Cuenta con un hermoso parque, quinchó y parrilla, juegos para los niños, cancha de bochas para recreación de los adultos y, además, estacionamiento dentro del club. Posee una proveeduría super equipada para cubrir todas las necesidades del pescador, con una gran variedad de artículos de pesca, carnada, kiosco, almacén, sandwichera y cafetería al muelle. Atendido personalmente por su dueño, Juan Pablo Souto, un fanático de la pesca.

El Dorado RS se encuentra en el primer piso de la recepción de la Asociación, y su reciente apertura -el 1° de abril de 2021- implica un gran desafío y apuesta en medio de esta pandemia que estamos atravesando, al mismo tiempo que un sueño hecho realidad, y una demostración de esfuerzo y unión de una pareja emprendedora.

El proceso de restauración, construcción, decoración y puesta en marcha de El Dorado RS no fue fácil, superando varias pruebas, que los han llevado a ser más fuertes y perseverantes. La organizadora de eventos Rosa Sánchez es la gerente general y generadora de este emprendimiento, junto con

### Nombre

El nombre del restaurante surge de la unión de dos emprendimientos, El Dorado Pesca y Eventos Rosa Sánchez, enlazando el amor por la pesca y por la organización de eventos. Así nace El Dorado RS, donde la delicadeza y el buen gusto se suman a la atención de excelencia, en un lugar privilegiado en Puerto Madero. El isologo del restó fue pensado y diseñado en la unión de dos nombres, donde cada detalle los identifica cien por ciento. El pez (el dorado) representa a El Dorado Pesca, mientras que las rosas, el fondo negro, la mancha dorada y las letras marcan la presencia de Eventos Rosa Sánchez, transmitiendo estilo y elegancia, pensando siempre en el lugar y en el pescador. Eugenia Rivas Laise realizó los diseños del isologo, el menú y la imagen del restó en redes sociales.

### Arquitectura y Decoración

La decoración del restó El Dorado RS está basada en el estilo náutico, simulando el salón de un crucero, en la cual sobresalen los muebles reciclados en su totalidad y una amplia barra.

Conservando y preservando la historia del lugar, la ambientación es elegante y armónica, en la que imperan los colores bordó, blanco y negro. La vedette del lugar es su

## ficha técnica

NOMBRE	EL DORADO RS RESTÓ
DOMICILIO	Av. Int. Hernán M. Giralt 22 Puerto Madero, CABA, Argentina
TELÉFONO	(54-11) 15 5889 2538
ESPECIALIDAD	Cocina mediterránea e italiana
CHEF	Yaneth Acuña
VIARIOS	Restaurante. Sala de eventos y espectáculos. Catering eventos. Funciona en el 1° Piso de la Asociación Argentina de Pesca.
HORARIOS	Abre de Martes a Domingos, de 8 a 18 horas.

vista privilegiada al río, donde los amaneceres y atardeceres representan la magia que lleva a disfrutar al máximo su increíble vista. El espacio cuenta con 24 mesas disponibles que pueden recibir 70 comensales, un baño en el primer piso y un balcón desde donde se puede disfrutar un rico café o una sabrosa cerveza con amigos.

El Dorado RS es más que un restó, se trata de un lugar en armonía con la naturaleza, un paraíso en medio de la ciudad donde las personas pueden escapar del bullicio urbano y de las exigencias del día a día, en un espacio con excelente energía, sabores y gente dispuesta al servicio del cliente, para brindarle la mayor satisfacción y comodidad. ➔



# Para amantes de la pesca y la cocina mediterránea



(De jamón y muzzarella con salsa de tomates y albahaca).

Una **Sugerencia del Chef** es la **Ensalada de hojas verdes, tomates cherry, alcaparras, salmón ahumado, palta y semillas de sésamo**.

El momento dulce llega con **Postres** como **Crème Brûlée** (natilla de crema con finas capa de azúcar quemada); o la **Torta de Manzana** (Tibia con helado de crema americana y canela).

Pensados para la **Merienda**, el restó propone el **Tostado mixto de jamón y queso en pan árabe o miga**; y **Yogur El Dorado RS** (con granola y frutas de estación).

### Bodegas

El vino de la casa es de **Finca Trapezio** (de Agrelo, Mendoza) a través de **Bobo Wine**. El restó agradece especialmente a Mauro Villarejo -padrino de El Dorado RS-, director general de Promotick Argentina y fundador de Trapezio - Finca La Promesa, «*además es un amigo que confió en nosotros y nos brinda su apoyo incondicional, con quien nos une una amistad de 11 años y mucho trabajo en equipo*», destaca Rosa Sánchez.

Otras bodegas que acompañan al restó son Familia Schroeder, Chakana Wines, Viña Las Perdices, Monte Quieto, Viña Doña Paula, Altos Las Hormigas, Susana Balbo Wines, Escorihuela Gascón.

«*Agradecemos a la Asociación Argentina de Pesca por brindarnos este hermoso espacio dentro del club, gracias por la confianza y el apoyo; a todos los programas, revistas y periodistas de pesca deportiva; a Juan Pablo Souto (El Dorado Pesca); Marta Taranto; Mariela, Maxi y Mía Souto; Adrián y Kevin Rojas; Yaneth Burgues Acuña; y a nuestras familias y amigos*», concluyó RS. ☺



### Ambiente

«*El público que deseamos atraer a nuestro restaurante es toda aquella persona que quiera degustar un exquisito desayuno, plato gourmet o meriendas en un espacio con buena onda y atención, sin límite de edad*», destaca Rosa Sánchez.

El **Dorado RS** apunta a captar todo tipo de público, invitando a conocer el restó a adultos mayores, profesionales, actores, empresarios, maestros, etc.

### Gastronomía

La cocina de **El Dorado RS** es de estilo mediterráneo, con especial foco en la gastronomía italiana, pero también cuenta con platos tradicionales y un **Menú Ejecutivo del Pescador**, con platos a la carta y menú semanal, de martes a domingos. Además, ofrece promociones diarias en desayunos y meriendas.

La **chef Yaneth Burgués Acuña**, quien se especializa en platos italianos, amasa las pastas y elabora toda la pastelería -destacándose las tortas- pero, además, prepara el servicio de **catering** para eventos de la cocina del restaurante.

En materia de **Desayunos**, ofrecen **El Dorado RS** (café o té con leche, 2 medialunas / facturas más un exprimido de naranjas); o **Puerto Madero** (licuado de frutas más tostado de jamón y queso).



Son ejemplos de **Entradas**, la **Mozzarella a la milanesa** (bastones de mozzarella apañadas con salsa de tomates); y la **Burratina El Dorado RS** (burratina acompañada con jamón crudo, rúcula y tomates).

Entre los **Platos Principales**, destaca el **Risotto Di Mare** (Arroz azafranado con langostino, mejillones y calamar); **Bife de Chorizo** (Grillado con papas rústicas salteadas con morrones, panceta y verdeo); **Sorrentinos**



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

# Gustavo Bessone

CARA a CARA

Casado - 39 Años - 3 Hijas - Signo Leo (14-08-1981)

Responsable de Oficina en Córdoba de S&C Broker de Seguros



● **UN HOBBY**

Tenis

● **LA JUSTICIA**

Es de los Jueces

● **SU MAYOR VIRTUD**

La prolijidad en todos los aspectos de la vida

● **LA SEGURIDAD**

En estas épocas es de cada individuo.

(Cada persona debe velar por su seguridad y la de su familia)

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Jeans - Zapatos - Remera

● **UN SER QUERIDO**

Mis amigos

● **ACTOR Y ACTRIZ**

No tengo preferencias por un actor o actriz

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Estudiar cocina

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

No tengo

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Salud

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

La Vida

● **LA MUERTE**

Hay que vivir con todo; la muerte

llegará en algún momento

● **EL MATRIMONIO**

Todas cosas buenas

● **EL DÓLAR**

Necesario

● **UN SECRETO**

Se guarda

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Vittorio

● **ME ARREPIENTO DE**

No haber estudiado

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

En ninguno que no conozca de la actividad

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

Todos los recuerdos de mi niñez son jugando

● **LE TENGO MIEDO A...**

La oscuridad

● **EL PASADO**

La increíble adolescencia

● **LA INFLACIÓN**

Perjudicial

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Mi trabajo

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

No necesariamente

● **EL FIN DEL MUNDO**

La vida eterna

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

San Martín

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Asado

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

Comer las uñas

● **ESCRITOR FAVORITO**

Felipe Pigna

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Corromper la confianza

● **DIOS**

El Creador

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

El Caribe

● **LA CORRUPCIÓN**

Escasos valores

● **EN TEATRO**

Musical

● **LA INFIDELIDAD**

Debilidad

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

Me voy a comer el mundo (El Gourmet)

● **UNA CANCIÓN**

Recuerdos de Amor

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Tener presente a la persona que elegiste en todo momento

● **LA TRAICIÓN**

Se perdona

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Vino

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

Las sierras

● **EL AUTO DESEADO**

Audi A5

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

Historia de la Argentina

● **PSICOANÁLISIS**

Nunca hice

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Un restaurante

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Peralas

● **LA MUJER IDEAL**

La que te Ama

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

No tengo

● **EL PERFUME**

Clinique

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Twitter

● **MI MODELO PREFERIDA ES**

Dolores Barreiro

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

Simpleza

● **LA CULPA ES DE...**

Nadie. Cómo hacemos para resolverlo

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA Yo**

● **UN MAESTRO**

Francis Mallmann

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Tenis

● **UNA CONFESIÓN**

Ninguna

● **NO PUEDO**

Sí, sí puedo

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

Toda

● **MI PEOR DEFECTO ES**

No tener paciencia

● **MARKETING**

La gente idónea hace grandes cosas

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

Reloj

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

La música

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA... ¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?**

Uruguay

BBVA Seguros

En ese living la viste crecer, aseguralo

Cada parte de tu hogar tiene una historia

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

