



informe

operadores de mercado



Entrevista a Marcelo Larrambebere

Director General de PROF Grupo Asegurador



La reconversión estratégica de PROF



Marsh & McLennan da la bienvenida a Jardine Lloyd Thompson

Nunca antes el mundo se ha movido tan rápido. Ante este cambio constante, cualquier gran empresa necesita hacer bien las cosas en tres temas claves: **Riesgos, Estrategia y Capital Humano**. Y a eso precisamente nos dedicamos. Durante 150 años, Marsh & McLennan ha estado a su lado, ayudándole a gestionar el cambio y a superar sus retos más complejos. Ahora, junto a los colegas de JLT Argentina, nuestro inigualable equipo de profesionales seguirá a su lado, **en los momentos que importan**.



www.marsh.com/ar

N° de inscripción en SSN
MARSH S.A. 00047
JLT INSURANCE BROKERS S.A. 01303

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

PROF Grupo Asegurador se renueva en el marco de su 60° Aniversario

PROF es un Grupo Asegurador que basa su trabajo en el encuentro con el otro, en la construcción del vínculo y la interacción continua con sus productores y clientes. Tres de los rasgos principales que caracterizan a la Aseguradora son su rol federal, su impulso innovador, y la construcción y el profundo cuidado del vínculo con sus clientes. En el año 2017, PROF llevó adelante una importante reconversión estratégica, con el desarrollo de nuevos ejes, la creación de dos unidades de negocios y el consecuente lanzamiento de las marcas PROF Seguros y PLUS ART, apostando a la innovación y el desarrollo de nuevas redes comerciales.



Larrambebere. «La innovación constituye uno de los principales motores de PROF Grupo Asegurador desde su reconversión en 2017. Estamos llevando adelante una fuerte apuesta por la tecnología y la transformación digital, que nos permita ser más accesibles y brindar un mejor servicio a nuestros productores y clientes».

Marcelo Larrambebere, Director General de PROF Grupo Asegurador, reflexiona sobre la actualidad y la proyección de la Compañía.

- ¿Cuál ha sido su trayectoria en el mercado argentino de seguros hasta llegar a su designación como Director General de PROF Grupo Asegurador?

- En el mes de marzo cumpliré 25 años de trayectoria en el mercado asegurador argentino.

Comencé en el año 1995 en Sancor Seguros, en la ciudad de Sunchales, y luego de unos meses me trasladé a Buenos Aires, donde me radiqué definitivamente.

Trabajé durante 12 años en el Grupo Sancor Seguros y, en 2007, me incorporé a La Holando Sudamericana. Allí me desempeñé por cuatro años como Director Comercial y luego, durante el mismo lapso de tiempo, como Gerente General de Reunión Re - Compañía De Reaseguros, una empresa del grupo, totalizando un total de ocho años en el Grupo La Holando.

En 2015 comencé a trabajar en el Grupo San Cristóbal, donde permanecí durante cuatro años, primero como Gerente General de Asociart ART y luego como Gerente Corporativo de Negocios del Grupo.

Finalmente, a partir del 1 de Enero de 2020, asumí como Director General en PROF Grupo Asegurador.

- En el marco del 60° Aniversario de la Compañía, ¿cuál es la esencia, la misión y los valores de PROF Grupo Asegurador?

- PROF es un Grupo Asegurador que basa su trabajo en el encuentro con el otro, en la construcción del vínculo y la interacción continua con sus productores y clientes. Creemos que a las empresas las hacen las personas, porque son ➡

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.

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



ESCUDO SEGUROS

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

WWW.ESCUDOSEGUROS.COM.AR



Tu comunidad de seguros
WWW.UNIVERSOESCUDO.COM.AR

N° de inscripción en SSN
0746

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



➡ ellas quienes les dan vida y constituyen las caras visibles que transmiten los valores de la compañía.

Asimismo, tres de los rasgos principales que caracterizan a PROF son: su rol federal, su impulso innovador, y la construcción y el profundo cuidado del vínculo con sus clientes.

PROF se caracteriza por su presencia en distintas provincias y ciudades. Estamos convencidos del verdadero valor de la cercanía y es por ello que este 60° aniversario nos encuentra impulsando un fuerte desarrollo regional y una importante expansión geográfica.

Por otro lado, la innovación constituye uno de los principales motores de PROF Grupo Asegurador desde su reconversión en 2017. Estamos llevando adelante una fuerte apuesta por la tecnología y la transformación digital, que nos permita ser más accesibles y brindar un mejor servicio a nuestros productores y clientes.

Finalmente, en todas nuestras unidades de negocios tenemos como foco central el cuidado de nuestros PAS y clientes y la construcción de una relación de largo plazo con ellos. Tanto en Seguros como en ART, pueden encontrar oportunidades para cuidar a su familia, su casa, su auto, su empresa; siempre con una atención cercana y un servicio de calidad.

- **¿Cuál ha sido la evolución del Grupo desde sus orígenes como Productores de Frutas Argentinas Cooperativa de Seguros hasta su nuevo nombre PROF?**

- La Cooperativa nació en el año 1960, con el objetivo de brindar coberturas de seguros a los productores de frutas radicados en el Valle de Río Negro y Neuquén. Con el tiempo, al incrementar las operaciones y el número de asociados, estuvo en condiciones de sumar nuevas coberturas y prestaciones.

En el año 2017, se llevó adelante una importante reconversión estratégica de la cooperativa, con el desarrollo de nuevos ejes estratégicos, la creación de dos unidades de negocios y el consecuente lanzamiento de las marcas **PROF Seguros** y **PLUS ART**, con una apuesta a la innovación y el desarrollo de nuevas redes comerciales.

- **¿Cómo se estructura la Compañía respecto a Unidades de Negocios y cuáles son los riesgos en los que opera? ¿Proyectan incursionar en nuevos riesgos?**

- El Grupo opera en dos unidades de negocios bien definidas. **PROF** es una aseguradora de riesgos patrimoniales, que

PROTAGONISTAS

cuenta actualmente con una importante operación en Automotores, pero que posee una ventaja estratégica: se encuentra habilitada para operar en todas las ramas. En ese sentido, apostamos fuertemente a seguir desarrollándonos y creciendo en otras ramas patrimoniales como Incendio, Combinados, Integrales, Accidentes Personales, Caución y Seguro Técnico, donde sabemos que estamos capacitados para brindar servicios de gran calidad.

Por su parte, **PLUS ART** se enfoca en el negocio de Riesgos del Trabajo, habiendo logrado un importante crecimiento y un gran posicionamiento durante los últimos años.

- **¿Cuál es el Business Plan para el año 2020 y en qué consiste la estrategia que busca posicionar a PROF como empresa líder del mercado? ¿Cuáles son las expectativas de crecimiento para el 2020?**

- En este nuevo año, estamos enfocando nuestros esfuerzos para seguir ampliando la red comercial de la empresa y para continuar haciendo realidad la expansión regional que se viene desarrollando desde la reconversión de la empresa en el año 2017, llegando con nuestros productos a otras ciudades y a nuevos clientes.

Estamos planificando acciones para potenciar la sinergia entre nuestras diferentes unidades de negocios y capitalizar la economía de escala, consolidando el crecimiento que venimos logrando.

Estamos muy entusiasmados porque el final de este Ejercicio 19/20 nos encontrará con un crecimiento interanual del 100%, y esperamos un crecimiento aún mayor para el período 20/21.

- **¿Cómo es el nuevo Edificio Corporativo, cuántas sucursales propias posee y en qué ciudades del interior se encuentra presente?**

- El nuevo Edificio Corporativo consta de 7 pisos, se encuentra en el Barrio de Recoleta (Juncal 1126) y ofrece las comodidades necesarias para ofrecer un servicio de calidad y una excelente atención. La anterior ubicación donde se encontraba la Casa Matriz (Anchorena 664 - Abasto), está siendo refaccionada para que funcionen los consultorios médicos que darán atención a los trabajadores amparados en PLUS ART.

Actualmente contamos con 11 agencias en todo el país. A las agencias originales, situadas en áreas productivas que estaban relacionadas con la Cooperativa en el Valle de Río ➡

Desde 1898 un Progreso Seguro...



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

Nº de inscripción de SSN: 51 Progreso 0716 La Territorial 0898
Atención al asegurado: 8000-400-4002
Organismo de control: www.argentina.gob.ar/acton
SSN: SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION



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



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

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



CORE DE NEGOCIO
ERP INTEGRADO
ANALYTICS
PORTAL WEB



▲ Delia Rimada, Directora de Informe Operadores de Mercado, junto a Marcelo Larrambehere, Director General de PROF Grupo Asegurador.

PROTAGONISTAS

PROF CUENTA ACTUALMENTE CON 11 AGENCIAS EN TODO EL PAÍS

➡ Negro y Neuquén, Mendoza y Entre Ríos, se han sumado otras que hemos abierto en la zona del centro y el norte del país, en las ciudades de Santa Fe, Córdoba, Tucumán, Salta y Mar del Plata.

Para este año, estamos planificando la apertura de tres nuevas agencias en Rosario, La Plata y Resistencia.

- ¿Cuáles son los principales canales de comercialización de la Compañía? ¿Qué rol asignan al Productor Asesor de Seguros? ¿Considera que la venta online puede reemplazar al PAS a futuro?

- Trabajamos fuertemente con los productores asesores de seguros, a quienes les asignamos un rol fundamental en la comercialización y asesoramiento con los asegurados.

Entendemos la venta *online* como un complemento para brindar un servicio integral a los clientes y no como un sustituto del Productor Asesor de Seguros.

Estamos convencidos de que las compañías aseguradoras tienen la obligación de avanzar tecnológicamente y adentrarse en el mundo digital, pero también creemos que el Productor Asesor de Seguros cumple un rol fundamental para el cierre de cualquier operación y el asesoramiento personal a los clientes.

- ¿Qué importancia asignan a la innovación tecnológica y de qué manera se está aggiornando PROF a las nuevas tecnologías en seguros?

- La tecnología representa un eje central para PROF. Desde hace un tiempo, venimos realizando importantes inversiones que van en ese sentido y contamos con un equipo de



IT altamente profesionalizado, en donde la innovación y la transformación digital son dos vectores esenciales.

Asimismo, tenemos proyectos vinculados a la incorporación de tecnología para facilitar la gestión de nuestros Productores y Asegurados, los cuales desarrollaremos próximamente.

- ¿Cuál cree que son los déficits y el mejor atributo que posee la industria aseguradora en Argentina?

- Respecto de los déficits, creo que la alta concentración en los seguros obligatorios (Automotores y ART) determinan que los resultados técnicos generales se encuentren en rojo de forma permanente. Avanzar en ideas innovadoras y aportar creatividad con nuevos productos que amplíen la diversificación y la participación del sector en la economía, constituyen asignaturas pendientes que todos tenemos por delante.

Por otro lado, creo que el mejor atributo que posee la industria aseguradora en nuestro país es su permanente adaptabilidad a los cambios macroeconómicos y a las condiciones del entorno, que con una alta volatilidad y escenarios de inestabilidad condicionaron el desarrollo del mercado asegurador.

- ¿Cuál es la *performance* de PLUS ART, la otra unidad de negocios de PROF?

- PLUS ART viene logrando un gran posicionamiento en el mercado, especialmente en el segmento PYME. Para este nuevo año, nos propusimos seguir impulsando este crecimiento, incorporando soluciones diferentes con un equipo de trabajo dinámico y flexible, entendiendo las necesidades de cada empresa y actividad para brindarles una atención superior.

Asimismo, tenemos proyectos vinculados a la incorporación de tecnología y nuevos procesos para facilitar la gestión de nuestros Productores y Asegurados, a partir de la digitalización de herramientas, la incorporación de mejores prestaciones en nuestro portal y el desarrollo de procesos más ágiles que permitan una mejor experiencia de nuestros clientes.



Contratá On Line tu seguro automotor ingresando a nuestra web

DESDE 1933
Honestidad para asegurar
Solvencia para responder

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

MEDIOS DE PAGO

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

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 27 / Nº 661 - Febrero 2020

REDACCIÓN, PUBLICIDAD Y SUSCRIPCIONES
Tucumán 1946, Piso 3º, Oficina "B" (C1050AAN), CABA, Argentina
Tel. (54 11) 7534 9090 / 7533 0316
www.informeoperadores.com.ar

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

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

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

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

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

Impreso en Mariano Mas S.A., México 651, 4331-5762, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Prohibida la reproducción total o parcial del material publicado sin expresa autorización de la dirección. Los artículos firmados no reflejan necesariamente la opinión de la dirección.
Registro de la Propiedad Intelectual **Nº 273.478.**

EVOLUCIONAMOS comprometidos con vos

Desarrollamos un **Sistema de venta digital directa** en nuestra página web, que beneficia a nuestros productores asesores de seguros

▶ DIGITALIZÁ A TUS CLIENTES ▶ ADHERILOS AL DÉBITO AUTOMÁTICO

y hacé más simple y ágil tu gestión comercial

www.fedpat.com.ar

Acercate a nuestras agencias y organizaciones en todo el país, y trabajá online.

Nº de inscripción en SSN 726 | Atención al asegurado 0800-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Análisis y gestión de la información de los clientes en Seguros

Dialogamos con Federico Ferrea, Gerente del Área de Sistemas del Grupo Asegurador La Segunda; Miguel Ángel Urrutia, Director de Sistemas y Tecnología de Galeno Seguros; Andrés Fiorotto, Coordinador de Transformación Digital de Río Uruguay Seguros; y Diego Bosetto, Gerente de Planeamiento Estratégico de Libra Seguros, acerca de las metas que estas aseguradoras quieren alcanzar con su proceso de transformación digital. También hablamos sobre el análisis y la gestión de la información de los clientes mediante herramientas como la inteligencia artificial, que ayudan a la hora de perfilar un cliente, analizar su comportamiento y, además, sobre cómo se logra recopilar toda esa información.

Escribe **Aníbal Cejas**

Federico Ferrea, del **Grupo Asegurador La Segunda**, comentó que desde la compañía ven los procesos de transformación digital y cambio como una oportunidad para mejorar e incorporar nuevas metodologías de trabajo, tanto en los proyectos específicos que incorporen tecnología como en los otros. «Entendemos que lo que se necesita es una respuesta más rápida a las necesidades de los clientes, de forma más simple y mediante la menor cantidad de interacciones

posibles, estar sólo donde se agrega valor, pensando en simplificar los procesos y que esto sea percibido por el cliente», remarcó.

Miguel Ángel Urrutia, de **Galeno Seguros**, dijo que para la aseguradora el principal objetivo de su proceso de transformación digital es «crecer comercialmente y transformarnos en líderes del mercado asegurador en los próximos años».

Global Reinsurance Brokers

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

Buenos Aires Office

Manuela Saenz 323, Suite 517

Buenos Aires Plaza, Puerto Madero

C1107BPA, CABA, Argentina

Phone: +54 11 5217 9751

contact@americalre.com

www.americalre.com

«Estamos convencidos que en el corto plazo el 90% de las transacciones serán digitales y estamos transformando digitalmente a la compañía, redefiniendo procesos e innovando a través de la tecnología», puntualizó.

Además, afirmó que en Galeno esperan lograr «una mejora de la calidad de atención a nuestros clientes para fidelizarlos y, de esta manera, poder ofrecerles otros productos que podrían necesitar, ya que conocemos su perfil de consumo».

«También esperamos aumentar nuestro volumen de prima captando nuevos clientes. La clave es llegar al cliente o potencial cliente lo más rápido posible y en el momento adecuado», sostuvo.

Recientemente, **Río Uruguay Seguros** cumplió 60 años de vida. Al respecto, **Andrés Fiorotto** destacó: «El proceso de transformación digital no tiene otro objetivo que la continuidad sustentable de la empresa durante los próximos 60 años, aunque ➡»



▲ Federico Ferrea, Gerente del Área de Sistemas del Grupo Asegurador La Segunda



LO PRIMERO SOS VOS

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



➡ sin dejar de lado los principios y valores que tuvieron nuestros fundadores. Seguimos muy de cerca los avances de esta cuarta revolución industrial que comenzamos a transitar, y la velocidad nunca antes vista con la que la humanidad duplica sus conocimientos. Esto nos pone en la puerta de un cambio radical en la forma de ofrecer y contratar servicios, con factores como la Inteligencia Artificial o el 5G jugando un papel predominante».

Al mismo tiempo, Fiorotto, revalorizó la importancia de la atención personalizada a los clientes por parte de los productores asesores de seguros dentro de la empresa: «No olvidamos que el servicio del seguro tiene un factor humano irremplazable, y es ahí donde queremos poner el foco. No sólo somos una empresa del interior que se fundó con un fuerte compromiso social, sino que además, transitamos estos primeros 60 años de la mano de los productores. Por lo que nuestra intención es digitalizar, pero sin dejar de ser humanos.

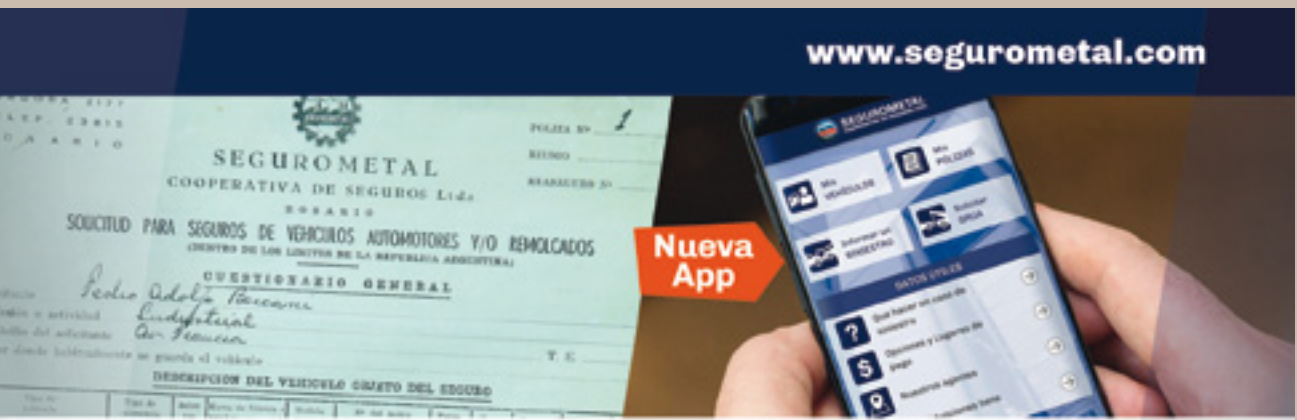
Como todo el sector, estamos avanzando sin un manual de uso, con mucho por investigar y aprender, pero con convicciones claras al respecto. Y justamente, la falta de un 'manual de la digitalización' es lo que hace que no nos planteemos rigidez al momento de establecer objetivos. Preferimos las metodologías ágiles y los resultados de corto plazo, que son los que nos permiten corregir en forma permanente».

Acto seguido, **Diego Bosetto**, de **Libra Seguros**, explicó: «Uno de los grandes retos en los que estamos focalizando nuestras acciones estratégicas es mejorar de forma integral la experiencia de nuestros clientes (fidelizando los actuales y buscando sumar a los

futuros). Las expectativas de los clientes han ido evolucionando y aumentando, ya no se limitan a recibir información de productos y transitar un proceso de contratación sin sobresaltos. Se fue desarrollando un nuevo perfil de consumidor que busca en cada compra o contratación disfrutar de una experiencia más simple, transparente y con mejor comunicación. Ha cambiado completamente el escenario en donde buscamos desarrollar, crecer y consolidar nuestro negocio. En la medida que los clientes buscan mayor simplicidad, además de experiencias, ahora están enfocados en contratar servicios que cubran sus necesidades particulares y a demanda. Elegirán hacer negocios con compañías que les ahorren tiempo y les ofrezcan servicios a su medida.

En **LIBRA** estamos trabajando de manera muy intensa para enfocar 100% la transformación de relaciones transaccionales en servicios donde la experiencia sea altamente satisfactoria, a la altura de las nuevas exigencias. En esto radica nuestra innovación para transformar el mercado».

Urrutia, por su parte, contó que en Galeno le dan suma importancia a ubicar al cliente en el centro del negocio, rodeándolo de todos los servicios necesarios para que logre autogestionarse. Según el ejecutivo, para poder lograr esto, «tuvimos que transformarnos en un grupo virtualmente expuesto y con mucha presencia en las redes sociales. Abrir virtualmente la compañía nos obliga a ser muy cuidadosos y a rever todo nuestro servicio. Por eso estamos muy presentes en las redes, donde la gente nos hace sugerencias todo el tiempo, generando una comunidad virtuosa que nos permite mejorar continuamente nuestros servicios».



www.segurometal.com

Nueva App

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

SEGUROMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

60 AÑOS

Nº de inscripción en SSN: 0285 | Atención al asegurado: 0800-666-8400 | Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

DIGITAL

Perfilar al Cliente desde la Gestión de Datos
Consultamos a los entrevistados acerca de qué significa perfilar a un cliente desde el punto de vista de la gestión de los datos y cómo ayuda la transformación digital de las entidades y la Inteligencia Artificial (IA) para lograr este objetivo.

Desde la Segunda, Ferrea señaló: «Existe una gran cantidad de interacciones con nuestros clientes en diferentes momentos del ciclo de vida con la compañía, entendemos que tener todos estos datos centralizados nos permite conocer mejor y pensar en propuestas más a medida para los clientes. Estamos actualmente trabajando para poder tener un sistema unificado de todos esos datos que manejamos de los clientes».

Sobre este tema, Urrutia resaltó: «En Galeno contamos con una Base Única de Clientes (BUC) en la que están los datos de nuestros clientes de todas las empresas del grupo, permitiéndonos conocer su perfil y catalogarlos/agruparlos según hábitos de consumo, tipos de productos que contrata, ubicación demográfica, composición familiar, etc. Hoy contamos con muchísima información, y el gran desafío en el que estamos abocados es explotar y segmentar los datos para que podamos utilizarlos comercialmente, llevando a cabo un análisis predictivo y con modelos de simulación.

Queremos seguir innovando y para eso estamos comenzando a trabajar con tecnologías como blockchain e Inteligencia Artificial, que nos permitirá en un futuro próximo contar con ventajas competitivas en el mercado asegurador. Esto está relacionado con la capacidad que esta tecnología tiene para identificar, incluso antes de que aparezcan, tendencias de mercado y futuras necesidades de nuestros clientes, mejorando con ello las posibilidades de que aumente el nivel de satisfacción de éstos en proporciones desconocidas hasta la fecha. Es por ello, que el gran desafío de Galeno es ir adaptando nuestros sistemas CORE al uso de la Inteligencia Artificial, adaptándonos así al contexto que impone el rápido ritmo de desarrollo de la transformación digital para poder estar mejor posicionados en el mercado asegurador, pudiendo -gracias a ello- andar dos pasos por delante del resto de los competidores del sector».

Luego, Bosetto planteó: «Hasta el presente, en la industria de seguros hemos generado y almacenado miles de datos e información de transacciones para cada póliza. El verdadero disruptor ya no es la cantidad de datos sino cómo profundizar en la detección y manejo de datos inteligentes del cliente, sus comportamientos y su uso, que combinados con la información específica de las pólizas nos permitan profundizar en la segmentación de clientes según perfiles de riesgo, reorientando la gestión según modelos de rentabilidad, buscando un alto impacto en la reducción de costos y la optimización de márgenes del negocio.

Gracias a la digitalización y el uso de IA vamos sumando cada vez más iniciativas que mejoran la experiencia de los clientes y nuestros productores asesores, entre los que destacamos ofrecer cotizadores online, póliza online, herramientas de venta digital, facilitar a ➡



▲Miguel Ángel Urrutia, Director de Sistemas y Tecnología de Galeno Seguros



En cuatro o en dos ruedas,
avanzás seguro con Libra.

Comunicate con nosotros
libraseguros.com.ar
0800 888 5427

LIBRA
Compañía de Seguros



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 honestidad y
la solvencia técnica,
hemos logrado consolidar nuestra pujante realidad

➡ los asegurados la carga de denuncias online, dar seguimiento al proceso de compra y entrega de repuestos para reposiciones parciales, agilizar desde el portal web la descentralización de tareas para los PAS, entre otros ejemplos que también incluyen procesos y tareas a cargo de proveedores externos.

Todo este contexto operativo va acompañado de procesos estructurados y soluciones que cubren los requisitos regulatorios de competencia y tratamiento de datos».

A su turno, Andrés Fiorotto aseguró: «Hacer un gran uso de los datos es uno de los desafíos más grandes que tiene una aseguradora en este camino, porque el éxito no depende sólo de la implementación de la tecnología. Nos encantaría que fuera tan fácil como comprar una licencia de software y hardware de alta gama, pero nada más alejado. Estamos hablando de un cambio cultural, donde el cliente se pone en el centro de las operatorias y desde allí, tenemos el compromiso de conocer a cada uno como si fuera único. Pero aquí hay otro factor: venimos de un modelo conservador en el que el asegurado era apenas representado por un número de póliza y sus datos se desparramaban en un rompecabezas conformado por un montón de piezas, entre las que estaba la propia aseguradora, prestadores de servicios, PAS, etc.».

Y luego agregó: «Cuando hablamos de cambio cultural nos referimos precisamente a entender que el cliente busca no solo omnicanalidad, sino calidad de atención en cualquier punto de contacto. Ahí entra en juego una eficaz y comprometida gestión de los datos de todas las partes, con reglas de juego claras y transparentes. Por supuesto que la IA nos ayuda a procesar esa información y obtener resultados maravillosos, pero en la medida que todos comprendamos la responsabilidad en la obtención y administración de esos datos».

Muchas fuentes de información

El análisis de la información sobre el comportamiento de los clientes tiene diferentes tratamientos en las compañías consultadas.

Sobre Galeno, Urrutia informó: «Hacemos el análisis desde la BUC, ya que tenemos información consolidada de sus primas y premio emitidos, el importe de sus pagos, los cobros que recibió por siniestros, los pagos realizados por terceros, etc. Contamos con toda la información necesaria que nos permite analizar al cliente por hábitos de uso, permitiéndonos tomar decisiones comerciales y de fidelización adecuadas para cada segmento de clientes. La ventaja de contar con una BUC corporativa, es muy beneficiosa para nuestra compañía aseguradora debido a que cuenta con miles de potenciales clientes de nuestras otras compañías para ofrecerles productos, dependiendo de sus hábitos de consumos, entre otras variables, que desde el área de inteligencia comercial evalúan constantemente».

A su vez, desde La Segunda, Federico Ferrea enfatizó: «Tenemos diversos análisis de los comportamientos de los clientes, desde que ingresa como cliente y en puntos definidos de interacción. Se analiza su satisfacción y qué cosas nos piden o qué le gustaría que ocurra, dependiendo del proceso. Como ➡



▲Andrés Fiorotto, Coordinador de Transformación Digital de RUS

Sumate a nuestra red de productores asesores de seguros

Contás con un equipo que te acompaña y brinda atención personalizada, como ningún otro lo hace.

En Intēgrity encontrás:

- **Amplia** variedad de productos y coberturas en líneas personales y comerciales
- **Rapidez** en el pago de comisiones
- **Agilidad** en liquidación de siniestros
- **Cercanía y calidad** de atención del Equipo Comercial y Técnico
- **Intēgrity Academy:** Nuestro programa de capacitación para PAS
- **Welcome Day:** Evento de bienvenida para nuevos PAS
- **Viajes** de incentivo
- **Intēgrity Net:** Nuestro portal web de gestión para PAS



Un puente entre las personas y su protección

Ingresa ahora y solicitá tu alta en
www.integrityseguros.com.ar/abrircodigo

O llamando al 4104-0708



➡ mencionaba anteriormente, nos estamos enfocando en el monitoreo de la experiencia del cliente, lo cual, en lugar de mirar una foto, nos está permitiendo ver la película de lo que el asegurado vivencia durante su 'customer journey'. Esto nos permite ir haciendo ajustes a medida que detectamos demandas; recibimos sugerencias que pueden transformarse en soluciones concretas para generar una mejora continua en la experiencia del cliente».

Sobre este mismo tema, Bosetto expresó: «La recolección cada vez mayor de nuevos datos se potencia con el uso intensivo de canales digitales, desde diferentes dispositivos, con intervención en redes sociales o con la instalación de dispositivos de monitoreo, lo que nos está permitiendo tener una visión más completa de los clientes.

Hoy en LIBRA, apoyados en soluciones de telemática, ya podemos acceder a información detallada sobre el vehículo y el comportamiento del asegurado en su conducción, lo que nos permite trabajar propuestas diferenciadas con descuentos relacionados con su buena conducción, nivel de uso y/o comportamiento, entre otros elementos.

La avalancha de nuevos datos creados por estos dispositivos permite comprender a nuestros clientes más profundamente, dando como resultado nuevas categorías de productos, precios más personalizados, con una entrega de servicios a la medida y cada vez más en tiempo real».

En Río Uruguay poseen diferentes herramientas para cada situación. Al respecto Fiorotto detalló: «Particularmente nos



Urrutia reveló que en Galeno «toda la información que fluye entre los distintos departamentos, termina a través de diferentes procesos actualizando la BUC en tiempo real, ya que es utilizada comercialmente no solo por la compañía de seguros, sino por todas las empresas del grupo».

«Para poder lograr esto, tuvimos que adecuar los procesos, como comenté anteriormente, de todas las empresas y fue uno de nuestros primeros grandes pasos en el constante camino de la transformación digital del Grupo Galeno. Hay una visión comercial corporativa que considera al cliente como un cliente integral de la compañía y queremos que nos vea como facilitador de sus necesidades», marcó el ejecutivo.

Finalmente, Andrés Fiorotto, aseveró: «La implementación de CRM es una de las claves para conseguir esto, además de una correcta integración con nuestro CORE, que desarrollamos en conjunto con la empresa TECSO.

Desde el punto de vista de la tecnología no hay muchos secretos: una política de datos clara y efectiva, combinada con un software potente que ofrezca una interfaz intuitiva para todos los involucrados allanan buena parte del camino. El factor clave es el cambio cultural», concluyó. 🗣️



▲Diego Bosetto, Gerente de Planeamiento Estratégico de LIBRA Seguros

Recopilar la Información

Sabemos que la información a las compañías suele fluir hacia distintos departamentos, es por ello que nos interesa saber de qué manera, cada una de las empresas consultadas, logra recopilarla para luego poder analizarla.

En el caso de La Segunda, Ferrea aclaró: «Actualmente tenemos información de las interacciones con ellos, así como su historia dentro de la compañía. Se está trabajando en un proyecto de centralización de todos los datos e interacciones con los clientes. Esta base única centralizará la información de nuestros clientes y de sus perfiles ampliando a las que tenemos actualmente».



GALENO

LA SALUD DE ESTAR JUNTOS

Seguimos evolucionando con más servicios y mejor cobertura. Porque lo único que no cambia son las ganas de seguir acompañándote.

- Plan de salud adaptado a tu necesidad.
- Cartilla médica calificada.
- La mayor red de Sanatorios y Centros Médicos propios del país.
- GALENO APP:
 - ▶ Cartilla médica
 - ▶ Credencial virtual
 - ▶ Video consulta médica
 - ▶ Receta digital
 - ▶ Turnos en Sanatorios de La Trinidad y Centros Médicos Propios
 - ▶ Trámites on line
 - ▶ Resultados de laboratorio en Sanatorios de La Trinidad y Centros Médicos Propios
 - ▶ Guardia Inteligente

Más info en
www.e-galeno.com.ar

SUPERINTENDENCIA DE SERVICIOS DE SALUD - ÓRGANO DE CONTROL - 0800-222-SALUD (72583) | WWW.SSSSALUD.GOB.AR LEY 26.682. SOLICITUD INSCRIPCIÓN N°1285. DERECHOS RESERVADOS EXPEDIENTE 200.717/12.



Seguros
ORBIS

CON
ORBIS SEGUROS
MI CASA ESTA SEGURA

DIEGO SCHWARTZMAN

ORBITA DE SEGUROS S.A. (GRUPO) La compañía de seguros dispone de un Servicio de Atención al asegurado que atiende las consultas y reclamos que presenten los asegurados de seguros, asegurados, beneficiarios y demás interesados. Se garantiza que el seguro no será cancelado ni suspendido sin previo aviso por parte de la compañía. La compañía de seguros no se responsabiliza por los daños o perjuicios que puedan ocasionar los siniestros, ni por los daños o perjuicios que puedan ocasionar los siniestros, ni por los daños o perjuicios que puedan ocasionar los siniestros, ni por los daños o perjuicios que puedan ocasionar los siniestros.

WWW.ORBISSEGUROS.COM.AR

Atención al asegurado
0800-088-8430

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

INVERSIONES EN SEGUROS GENERALES, ART, MUTUALES, VIDA Y RETIRO AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2019

ENTIDADES	TÍTULOS PÚBLICOS TOTAL	ACCIONES TOTAL	FONDOS COMUNES DE INVERSIÓN	TOTAL DE INVERSIONES DEL PAÍS	TOTAL DE INVERSIONES (PAÍS + EXT.)	ENTIDADES	TÍTULOS PÚBLICOS TOTAL	ACCIONES TOTAL	FONDOS COMUNES DE INVERSIÓN	TOTAL DE INVERSIONES DEL PAÍS	TOTAL DE INVERSIONES (PAÍS + EXT.)
■ PATRIMONIALES Y MIXTAS	110.717.205	22.778.028	88.328.632	308.587.134	312.648.042	C SEGUNDA	3.096.000	3.883.503	4.575.079	15.076.546	15.188.897
A AFIANZADORA	11.576	0	66.611	117.389	117.389	C SEGUROOP	463.524	308.187	103.327	1.394.144	1.394.144
C AGROSALTA	1.468.929	1.431	172.744	3.249.670	3.250.137	C SEGUROMITAL	661.797	35.470	207.608	1.265.510	1.265.510
A ALBA	51.740	0	12.021	85.835	104.958	A SEGUROS MÉDICOS	123.794	1.371	34.329	211.790	211.827
A ALIANZ	6.256.586	746.181	4.877.010	12.512.064	12.512.064	A SMG	404.993	0	1.291.708	1.789.211	1.789.211
A ANTARTIDA	589	0	20.594	88.744	88.744	A SMSV	54.119	0	442.703	669.968	669.968
A ARGOS	37.725	0	817	458.602	458.602	A SOL NACIENTE	262.406	0	323.171	945.375	945.375
A ASEGURADORA DEL SUR	19.649	2.975	54.694	86.728	86.728	E STARR	62.819	0	211.689	274.508	274.508
A ASEGURADORA TOTAL	91.094	47.805	882.126	1.466.994	1.466.994	C SUMICLI	0	0	21.441	31.671	31.671
A ASEGURADORES DE CAUCIONES	0	0	48.493	79.697	167.174	A SUPERVIELLE	480.685	0	256.652	748.151	748.151
C ASOCIACIÓN MUTUAL DAN	6.733	7.808	6.579	24.929	24.929	A SURA	4.052.447	15.208	1.106.516	6.771.045	6.771.045
A ASSETRANSA	5.917	1.619	2.215	9.751	9.751	A SURCO	45.567	0	93.166	198.115	198.115
A ASSIRANT	487.696	0	227.118	1.024.488	1.024.488	A TESTIMONIO	123.836	8.913	226.689	369.709	369.709
A BIVA CONSOLIDAR	846.201	3.519	298.956	1.740.788	1.740.788	A TPC	0	11.102	10.079	21.816	21.816
A BENEFICIO	33.397	0	10.099	44.018	44.018	A TRAYECTORIA SEGUROS	29.989	0	13.960	43.949	43.949
A BERKELEY	97.816	2.604.009	2.281.587	5.002.722	5.002.722	C TRIUNFO	401.608	493.199	1.091.757	2.640.078	2.640.078
C BERNARDINO RIVADAVIA	7.390.913	262.394	5.019.936	16.088.345	16.088.345	A TUTELAR	0	35.415	3.140	38.554	38.554
A BIN	408.829	0	217.368	924.571	924.571	A VICTORIA	458.331	1	49.794	597.610	597.610
A BOSTON	160.731	0	730.484	1.479.791	1.479.791	A VIRGINIA	0	679	138.833	669.407	669.407
A BRANDESO	0	0	1.848	10.886	10.886	A WARRANTY	405	0	960	4.077	4.077
O CAJA DE TUCUMÁN	141.796	0	1.351.003	2.843.460	2.843.460	A XL INSURANCE	0	0	7.373	15.467	15.467
A CAJA GENERALES	12.767.474	0	2.110.816	22.178.326	22.178.326	A ZURICH	3.105.790	76.684	1.277.856	5.167.673	5.167.673
A CALEDONIA	74.558	0	47.009	207.618	207.618	A ZURICH ASEGURADORA	5.024.553	15.546	1.017.648	7.895.298	7.895.298
A CAMINOS PROTEGIDOS	88.036	0	72.539	160.601	160.601	A ZURICH SANTANDER	629.360	0	31.854	980.086	980.086
A CARDIF	0	0	292.623	1.186.149	1.186.149	■ RIESGOS DEL TRABAJO	59.118.630	918.214	44.539.287	162.998.079	163.018.693
A CARUSO	490.307	29.388	852.985	1.500.802	1.500.802	A ASOCIART ART	2.629.851	33.479	8.802.369	23.349.674	23.349.674
A CESCO	0	0	4.205	8.205	8.205	A BERKLEY ART	40.956	560.670	5.183.497	5.864.680	5.864.680
A CLUBB SEGUROS	1.267.329	0	221.388	1.970.927	1.970.927	A EXPERTA ART	9.387.525	0	8.563.231	22.509.707	22.509.707
A CNP	921.647	14.150	538.156	2.453.518	2.455.579	A GALENO ART	7.824.544	7.831	1.963.594	19.560.580	19.560.580
E COFACE	0	0	146.311	505.534	505.534	C MUTUAL PETROLEROS ART	0	0	47.624	139.775	139.775
A COLON	74.440	0	97.282	177.683	177.683	A OMINT ART	360.515	0	1.501.921	2.533.946	2.533.946
A COMARSEG	4.138	2.145	1.353	7.636	7.636	A PREVENCIÓN ART	19.882.407	131.276	5.529.621	29.975.171	29.975.171
A CONFLUENCIA	0	0	10.950	36.858	36.858	A PROVINCIA ART	7.436.274	0	5.664.440	32.767.875	32.767.875
C COOP MUTUAL PATRONAL	1.385.802	42	156.892	2.674.194	2.674.194	A RECONQUISTA ART	45.262	23.705	458.724	687.019	687.019
C COPAN	75.562	87.613	195.369	439.785	439.785	A SEGUNDA ART	3.713.859	52.165	5.700.681	14.749.332	14.749.332
A COSENA	5.219	325	1.152	12.699	12.699	A SWISS MEDICAL ART	7.797.436	109.088	1.123.585	10.860.321	10.860.936
A CRÉDITO Y CAUCIÓN	39.598	2.367	62.442	125.814	125.814	■ TRANSP. PÚBLICO PASAJEROS	1.711.478	3.946	1.315.536	4.121.351	4.121.351
A CRÉDITOS Y GARANTÍAS	162.402	0	134.348	453.804	453.804	C ARGOS MUTUAL	142.520	0	41.387	941.313	941.313
C DELCE	45.948	111	35.884	97.469	97.469	C GARANTÍA MUTUAL	218.459	0	495.709	724.782	724.782
A EDIFICAR	268.928	0	77.356	377.657	377.657	C METROPOL MUTUOS	68.189	0	172.129	276.513	276.513
A EQUITATIVA DEL PLATA	61.918	165.485	587.465	856.907	856.947	C MUTUAL RIVADAVIA	855.767	3.946	515.254	1.543.781	1.543.781
A ESCUDO	0	285	25.357	29.613	29.613	C PROTECCIÓN MUTUAL	426.544	0	91.056	634.962	634.962
A EUROAMÉRICA	76.671	3.560	6.128	101.847	101.847	■ SEGUROS DE VIDA	26.998.991	21.382.223	19.465.763	81.318.820	81.319.063
A EVOLUCIÓN	8.575	0	0	22.729	22.729	A ANTIOPAR	0	0	4.610	8.052	8.052
A EXPERTA SAI	42.003	0	18.348	66.716	66.716	A ASV	13.848	430	10.566	48.668	48.668
A FED. PATRONAL	20.772.725	849.247	26.869.302	69.406.910	69.406.910	A BINVIDA	796.664	87.533	251.427	1.765.929	1.765.929
A FIANZAS Y CRÉDITO	54.976	2.975	114.444	217.869	217.869	A BINARIA VIDA	1.168.875	7.995	336.655	2.630.994	2.630.994
A FINISTERRE	0	0	4.297	20.701	20.701	A BOXACORSI	524	249	0	48.145	48.145
A FONS	9.993	0	9.744	57.409	57.409	O CAJA DE PREVISIÓN	115.319	33.216	180.834	459.650	459.650
A GALENO	139.396	0	19.399	213.174	213.174	A CERTIZA	26.757	679	43.721	86.293	86.293
A GALICIA	384.428	0	228.095	1.321.147	1.321.147	A CRUZ SUIZA	12.632	0	7.432	21.317	21.317
A GESTION	40.432	0	39.184	79.615	79.615	A DIGNA	30.074	146	2.205	40.169	40.169
A HAMBURGO	88.458	20.606	11.815	122.908	122.908	A FEDERADA	9.259	0	1.250	12.449	12.449
A HANSEÁTICA	27.647	0	145.752	173.399	173.399	A HSBC VIDA	7.070.682	119.008	1.578.630	10.385.074	10.385.074
A HBI	254.563	0	474.868	853.585	1.258.994	A INSTITUTO SALTA	340.824	50.129	266.561	688.508	688.508
A HOLLAND SUDAMERICANA	655.510	261.903	1.455.652	1.455.652	1.455.652	A INTERNACIONAL	118.014	0	73.709	191.723	191.723
A HORIZONTE	936.085	726	42.876	1.015.518	1.015.518	A MAÑANA	0	166	10.642	10.808	10.808
A INST. ASEGURADOR MERCANTIL	30.542	2	7.089	80.374	80.374	A MAPFRE VIDA	63.970	826	193.161	626.435	626.435
O INST. ALTÁRQUICO	1.033.753	217.606	1.970.253	4.977.101	4.977.101	A NSA	0	0	3.773	6.690	6.690
O INSTITUTO DE JULY	12.990	0	42.798	115.006	115.006	A OMINT	0	0	8.679	20.476	20.476
A INSTITUTO DE SEGUROS	68.558	357	575.949	764.633	764.633	A PELGOT CITROËN	0	0	161.106	280.906	280.906
A INSUR	44.787	0	44.561	158.486	158.486	A PIEVE	20.466	0	4.301	51.204	51.204
A INTEGRITY	318.439	0	836.885	1.155.324	1.155.324	A PLENARIA	48.411	0	130.006	265.172	265.172
A INIGO	122.042	0	226.942	499.099	499.099	A POR VIDA	0	0	3.642	9.355	9.355
A JUNCAL PATRIMONIALES	64	38	1.894	2.709	2.709	A PREVISORA	0	0	8.318	8.318	8.318
A LATIT AMERICAN	0	0	1.202	5.314	5.314	A PROVINCIA VIDA	89.223	0	427.382	2.062.907	2.062.907
A LATITUD SUR	72.655	45.654	22.403	167.116	167.116	A PRUDENTIAL	9.326.636	0	7.562.126	19.496.005	19.496.005
A LIBRA	0	0	8.849	8.849	8.849	A SAN GERMAN	0	0	75	326	326
A LIDER MOTOS	10.302	228	1.818	37.667	37.667	A SAN MARINO	5.507	0	7.475	13.775	13.775
A LIDERAR	1.174.918	543.901	182.099	3.316.431	3.316.431	A SAN PATRICIO	0	0	4.422	5.882	5.882
C LUZ Y FUERZA	14.609	20.112	135.835	206.996	206.996	A SANTA LUCIA	0	0	2.081	2.144	2.144
A MAPFRE	223.535	222.099	1.505.664	4.781.089	4.781.089	A SANTISIMA TRINIDAD	0	0	1.558	9.427	9.427
A MERCANTIL ANDINA	1.916.221	77.208	3.334.092	7.545.021	7.545.021	A SEGUNDA PERSONAS	341.384	15.868	439.789	1.239.896	1.240.140
A MERCANTIL ASEGURADORA	10	0	12.691	35.820	35.820	A SIXTIR	0	0	0	277	277
A MERIDIONAL	2.139.501	0	671.748	2.988.959	2.988.959	A SMG VIDA	1.005.187	1.019.807	873.436	3.547.177	3.547.177
A METLIFE	4.775.990	0	1.776.492	7.631.028	7.631.028	A TERRITORIAL VIDA	3.683	0	2.112	5.795	5.795
A METROPOL	30.423	0	125.184	167.964	167.964	A TRES PROVINCIAS	0	0	486	2.705	2.705
A NACIÓN	5.706.982	35.442	3.763.975	13.888.022	13.888.022	E ZURICH INTERNATIONAL LIFE	6.391.053	20.046.170	6.863.594	37.266.170	37.266.170
A NATIVA	455.057	14.207	37.946	551.554	551.554	■ SEGUROS DE RETIRO	62.057.069	561.466	35.857.397	126.805.590	126.805.590
A NIVEL	112.813	2.115	52.846	183.327	183.327	A BINARIA RETIRO	1.265.734	0	367.618	2.888.205	2.888.205
A NORLE	122.378	0	86.856	209.234	209.234	A CREDICOOP RETIRO	1.240.790	23.438	122.394	2.657.537	2.657.537
A NORTE	497.245	28.009	536.744	1.820.171	1.820.171	A ESTRELLA RETIRO	11.955.845	0	16.862.579	35.304.924	35.304.924
C NUEVA	1.151.200	16.604	62.523	1.292.587	1.292.587	A EXPERTA RETIRO	30.922	0	4.781	35.703	35.703
A OPCIÓN	114.792	0	64.977	273.116	273.116	A FED. PATRONAL RETIRO	49.649	19.195	39.346	130.125	130.125
A ORBIS	823	3	38.247	359.963	359.963	A GALICIA RETIRO	162.350	0	26.029	317.719	317.719
A ORIGENES	269.555	27	54.282	346.814	346.814	A HSBC RETIRO	11.811.113	0	2.476.679	18.059.022	18.059.022
A PACÍFICO	0	0	45.823	45.823	45.823	A INST. ENTRE RÍOS RETIRO	81.394	13	218.028	531.082	531.082
A PARANA	232.248	216.848	79.341	931.384	931.384	A METLIFE RETIRO	13.657.715	0	1.046.712	15.632.294	15.632.294
A PERSEVERANCIA	802.654	26.581	224.350	1.244.488	1.244.488	A NACIOS RETIRO	4.611.263	0	4.014.851	13.486.868	13.486.868
A PREVINCA	53.003	1.500	9.556	85.026	85.026	A ORIGENES RETIRO	12.055.708	192.226	7.322.477	24.138.734	24.138.734
C PRODUCTORES DE FRUTAS	30.956	13.646	28.918	180.060	180.060	A PROYECCIÓN RETIRO	4				

Los Seguros de Salud son el complemento ideal ante el diagnóstico de enfermedades



En Argentina, los Seguros de Salud actúan como un complemento de las obras sociales y prepagas, aportando un dinero extra que tiende a cubrir los gastos e inconvenientes que el diagnóstico de enfermedades graves provoca en la vida cotidiana de una familia. Acerca del abanico de coberturas existentes en el mercado argentino, consultamos a dos Compañías especialistas en este tipo de productos, como Sancor Seguros y Río Uruguay Seguros.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

Los seguros de salud o también llamados seguros de gastos médicos, apuntan a brindar tranquilidad económica al asegurado ante el diagnóstico de determinadas enfermedades estipuladas en la póliza. En nuestro país, actúan como un complemento de las obras sociales o prepagas, aportando un dinero extra que tiende a cubrir los gastos e inconvenientes que el diagnóstico de enfermedades graves provoca en la vida cotidiana de una familia. Esta cobertura resulta beneficiosa, no solo para el propio asegurado sino también para toda su familia, quitándole una preocupación, como es la económica, ante la ya grave situación del padecimiento de este tipo de enfermedades.

Coberturas

La línea básica de los seguros de salud, incluye en casi todas las compañías, una cobertura indemnizatoria ante casos de intervenciones quirúrgicas, trasplantes, prótesis, e incluso como beneficio adicional incluyen una renta diaria ante el caso de internación clínica no quirúrgica. Otro servicio que brindan también es la extensión de la cobertura al grupo familiar por un tiempo determinado ante el caso de fallecimiento del titular de la póliza.

A diferencia de los servicios brindados por las obras sociales o prepagas, donde la cobertura es netamente de asistencia o tratamiento, el carácter de los seguros de salud es básicamente indemnizatorio. Estos seguros actúan como un complemento de los primeros, y son de suma utilidad sobre todo en el caso de enfermedades no cubiertas por los

servicios médicos o cubiertas pero solo en forma parcial. Tengamos en cuenta que el costo de la salud a nivel mundial es muy elevado, lo que en muchos casos torna imposible cubrir determinados gastos para una familia sin una cobertura adecuada.

Beneficios

Si bien los beneficios que brindan estos tipos de seguros son de suma utilidad para cualquier persona, máxime en nuestro país donde las obras sociales y prepagas no cubren la totalidad de las enfermedades, la falta de conciencia aseguradora y el altísimo costo de la medicina prepaga, hacen que estos seguros tengan una baja penetración sobre todo a nivel individual.

Con el fin de alcanzar a las diferentes problemáticas de la población y elevar de esta forma la penetración en el mercado de los seguros de salud, las compañías, han ido diseñando coberturas adaptadas a cada segmento, tales como seguros de salud para enfermedades típicas del género femenino o masculino, seguros para enfermedades del corazón, entre otros, contando además de ello con un producto completo que se adapta a cada necesidad.

Pero si hablamos de seguros de salud, tenemos que hablar también de prevención, la detección temprana de enfermedades salva vidas, y por ello cada cobertura ofrece también determinados reintegros o pagos para la realización de estudios médicos anuales.

Mercado

Sancor Seguros y Río Uruguay Seguros (RUS), son dos compañías con amplia experiencia en el mercado de los seguros de salud que han desarrollado un gran abanico de coberturas destinadas a cubrir a los diferentes segmentos de la población, diseñando productos a la medida de cada necesidad.

■ Sancor Seguros

En el caso de **Sancor Seguros**, la compañía ofrece cuatro tipos de seguros de Salud: *Salud Segura Max*, *Salud Segura Corazón*, *Salud Segura Mujer* y *Salud Segura Hombre*.

Al respecto, **Gabriela Marchisio, Gerente de Seguros de Personas de Sancor Seguros**, señala que «nuestro seguro estrella se denomina *Salud Segura Max*, que cuenta con tres

opciones de contratación: *Individual*, *Matrimonial* y *Grupo Familiar*. Así, el asegurado también puede proteger a toda su familia mediante una cobertura indemnizatoria que le brinda dinero en efectivo para intervenciones o situaciones de salud que habitualmente son las más costosas.

Con cobertura indemnizatoria, abarca 642 intervenciones quirúrgicas de baja, media y alta complejidad y prótesis, e incluye un módulo de trasplantes que comprende: córnea, riñón, corazón, páncreas, médula ósea, corazón-pulmón, pulmón, bi-pulmón e hígado. Como adicional optativo, ofrecemos el de renta diaria por internación clínica no quirúrgica.

También ofrecemos *Salud Segura Mujer*, *Hombre* y *Corazón*, tres productos que apuntan a cubrir problemas específicos de salud, pero que además incorporan como novedad el aspecto preventivo de las diversas patologías. Porque no solamente nos preocupamos por brindar una respuesta adecuada frente a la detección de las mismas, sino que también orientamos nuestros esfuerzos a evitar que las mismas ocurran, lo cual constituye un claro diferencial en este tipo de productos.

En efecto, este seguro brinda, por un lado, una cobertura indemnizatoria, con respuesta en efectivo para afrontar los costos que implican las afecciones oncológicas y cardíacas detalladas en la póliza correspondiente. Pero además, colabora con la prevención y detección temprana, reintegrando los gastos de los estudios médicos necesarios para estos casos».

■ Río Uruguay Seguros (RUS)

Por su parte, **RUS** ofrece productos acorde a la edad y composición del grupo familiar, brindando indemnizaciones ante la ocurrencia de determinados eventos, tales como: intervenciones quirúrgicas, trasplantes, prótesis y ortesis, ACV, infarto de miocardio y cáncer. Asimismo, la cobertura brinda productos resarcitorios, cuando la cobertura de salud deja de cubrir, siempre hasta la suma asegurada o monto de la prestación. Como adicional se ofrece la cobertura de renta por internación.

Marcela Alejandra Reniero, Responsable Equipo Seguros para Individuos, desde **Río Uruguay Seguros**, nos comenta que «En *Río Uruguay Seguros (RUS)* ofrecemos un abanico muy amplio de seguros de salud donde se combinan coberturas de intervenciones quirúrgicas, trasplantes de órganos, cáncer, infarto agudo de miocardio, prótesis, renta por internación y accidente cerebrovascular. Nos orientamos a distintos ➡

informe

operadores de mercado

Revista - Web - Newsletter

Seguros
Tecnología
Economía
Negocios
Finanzas
Salud

Expandiendo Nuestro Horizonte

Tucumán 1946, Piso 3, Oficina "B" (C1050AAN) Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina
Teléfonos 7534 9090 / 7533 0316 - www.informeoperadores.com.ar



▲ Gabriela Marchisio, Gerente de Seguros de Personas de Sancor Seguros

➤ segmentos de la población con características y necesidades diferenciadas, cubrimos al sector joven, a la familia y a los adultos mayores, cada uno con planes a medida.

También comercializamos, a partir de noviembre 2019, un seguro de salud para la mujer, RUS SALUD FEM, donde cubrimos situaciones relacionadas específicamente con órganos femeninos y apuntamos a la prevención de enfermedades en los mismos.

Las coberturas son indemnizatorias, es decir que ella asegurado/a recibe una suma de dinero ante un hecho cubierto y puede disponer de ella libremente».

Contratación

La contratación y permanencia en un seguro de salud, tiene límites de edad fijados por cada compañía de acuerdo a cada cobertura. La edad máxima de permanencia ronda los 65 años. A la hora de evaluar, la necesidad de contratar un seguro de salud, **Gabriela Marchisio** de **Sancor Seguros** nos comenta que éste resulta de suma utilidad, cuando se desea maximizar la tranquilidad de que ante un problema grave de salud, que suelen ser los más onerosos, la economía familiar no se verá resentida porque se cuenta con respaldo suficiente.

«Para cualquiera de las coberturas de nuestros productos, el capital asegurado no se agota, ya que la persona podrá ser intervenida las veces que sea necesario, cobrando en cada oportunidad el cien por ciento de la suma asegurada», destaca Marchisio.

Marcela Alejandra Reniero, Responsable Equipo Seguros para Individuos de RUS, nos aporta al respecto que la salud es el bien más preciado que tiene un individuo, ya sea la propia o la de un ser querido. Partiendo de esta premisa, un seguro de salud es necesario contratarlo cuando se toma conciencia de ello.

«Un seguro de salud acompaña en situaciones difíciles ayudando desde lo económico ante un diagnóstico de enfermedades graves, cuando se debe realizar una operación o la internación en instituciones de salud, pero también lo hace en momentos de dicha, como la maternidad, cubriendo el parto y cesárea», resalta Reniero.

Complementario y Voluntario

Uno de los principales inconvenientes que presenta este tipo de seguros, son los elevados cotos de la medicina prepaga en nuestro país, por ello consultamos a los especialistas acerca de cómo se conjuga esta situación con la contratación de un seguro de salud complementario.

Gabriela Marchisio, desde **Sancor Seguros**, nos señala que hay que seguir trabajando en la conciencia aseguradora, para que estos seguros no sean percibidos como un gasto sino como lo que son: un excelente complemento de las coberturas que brindan las obras sociales o prepagas, con claras ventajas como la complementariedad en temas de salud, la cobertura integral para la familia y la simplicidad de contratación.

No obstante, el desarrollo de este ramo no solo pasa por la conciencia aseguradora de la gente, sino también por la existencia de incentivos generales como la desgravación impositiva para el ramo, similar a lo que existe en vida o retiro, por ejemplo. Seguramente ello abriría mayores nichos para comercializar estos seguros.

Marcela Alejandra Reniero, de **Río Uruguay Seguros**, destaca que «nuestras coberturas son complementarias a las obras sociales o prepagas. Los clientes que nos eligen lo hacen porque buscan una protección adicional para su salud a un costo justo. Es en este sentido que siempre estamos actualizando nuestros productos para que brinden una buena protección y



▲ Marcela A. Reniero, Responsable Equipo Seguros para Individuos de RUS

mantengan una buena relación costo-beneficio. La satisfacción y la experiencia de nuestros clientes son fundamentales para nuestro crecimiento».

Otro tema de suma importancia está representado por la escasa penetración de los seguros individuales no obligatorios en el mercado asegurador, tanto de los seguros de vida como de los seguros de salud. En general, son los seguros voluntarios los que despiertan menor interés en las personas a pesar de la importancia de la vida y la salud como bien fundamental.

Ante esta consulta, **Gabriela Marchisio** nos comenta que en Argentina, a diferencia de otros países, los Seguros de Salud tienen una baja participación. «En Sancor Seguros hemos apostado desde siempre a estas coberturas y es importante destacar que lideramos el ramo Salud, con un market share superior al 39% y una experiencia de 17 años operando en el rubro».

Por otra parte, **Marcela Alejandra Reniero** nos comenta su experiencia, argumentando que los seguros de salud tienen un largo desarrollo en RUS. «Fuimos pioneros en este ramo en el país y seguimos creciendo gracias a la capacitación

constante de nuestra fuerza de ventas, la difusión y la creación de conciencia aseguradora».

El futuro

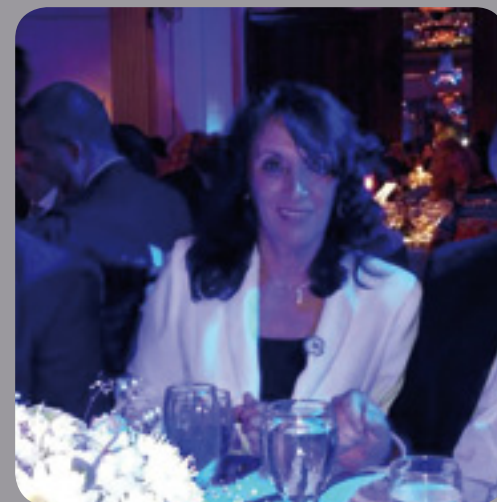
En cuanto a las expectativas para el futuro de este ramo, cada compañía evalúa su propia experiencia y orienta su negocio a aquello que considera más adecuado.

Sancor Seguros, a través de **Gabriela Marchisio**, nos adelanta que se mantiene en una posición conservadora respecto de las posibilidades de expansión, al menos en este período que será de transición y con cuestiones complejas a nivel país sin resolver aún en materia económica.

Sin embargo, desde **Río Uruguay Seguros**, **Marcela Alejandra Reniero** nos comenta su intención para el año venidero, manifestando que el ramo tiene una buena tendencia. «Seguimos customizando nuestros productos apuntando a segmentos y necesidades específicas. Un ejemplo de esto es el desarrollo de RUS SALUD FEM que cubre intervenciones quirúrgicas en el aparato genital femenino, obstétricas (por ejemplo, parto y cesárea), mamas y sistema endocrino, infarto agudo de miocardio y cáncer en los órganos femeninos. Además, se brindan beneficios adicionales apuntando a la prevención de enfermedades como lo es la asistencia médica, exámenes complementarios, medicación, entre otros.

Desde el lanzamiento de RUS SALUD FEM, la respuesta ha sido excelente. Esto fundamenta aún más el continuo y firme crecimiento de RUS en coberturas vinculadas a las personas (salud, vida, accidentes personales, etc.) que se viene dando en los últimos años».

Designan Superintendente de Seguros de la Nación a la actuaria Mirta Adriana Guida



A través del **Decreto 170/2020** con fecha 20 de febrero de 2020, que lleva las firmas del Presidente de la Nación, **Dr. Alberto Fernández**; Jefe de Gabinete de Ministros, **Santiago Andrés Cafiero**; y Ministro de Economía de la Nación, **Martín Guzmán**, se designa en el cargo de **Superintendente de Seguros de la Nación** -de la Superintendencia de Seguros de la Nación, organismo descentralizado actuante en el ámbito del Ministerio de Economía- a la actuaria **Mirta Adriana Guida**, con rango y jerarquía de Subsecretaria.

Asimismo, se acepta la renuncia presentada por el doctor **Juan Alberto Pazo** al cargo de Superintendente de Seguros de la Nación, quien se desempeñara en el período 2017-2019.

Actuaria de formación, entre otras funciones, **Mirta Adriana Guida** se ha desempeñado como Gerente General de Provincia Seguros de Vida, y además ya ha sido funcionaria de la SSN en cargos técnicos, cumpliendo una exitosa función. Se trata de la **primera mujer en acceder al cargo máximo del Ente de Control**.



Baionline bcenter Baioni S.A. VIVA SEGUROS BLIFE BASSIST Seguros Baioni

<http://www.grupobaioni.com>

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION Atención al asegurado 0800-666-6400

Afianzadora Sustentable



● En julio del 2019 **Afianzadora** tomó la decisión de medir su impacto social y ambiental con el objetivo de generar un gran beneficio para todos. Para llevarlo a cabo, utilizó una herramienta gratuita reconocida a nivel internacional llamada **Business Impact Assessment**, de la **ONG Blab**, que otorga la **Certificación de Empresas BCorp o B**, empresas de Triple Impacto.

Afianzadora siempre se caracterizó por ser una organización de excelencia y pionera en las mejores prácticas empresariales. ¿Es posible ser una empresa que contribuya a mejorar el mundo y obtener ganancias? Definitivamente sí, y cada vez son más. Estas empresas del futuro y del presente son innovadoras, atraen talentos, nuevos clientes y tienen el reconocimiento de medios y gobiernos.

Acompañados por BIKO, empresa B certificada (reconocida *Best for the World 2019* en la categoría «*Change Makers*»), Afianzadora se puso manos a la obra para dar comienzo, de manera participativa, a un Camino B. El procedimiento consta de un plan de mejoras ambientales y sociales que la posicionará a nivel internacional como una empresa que contribuye a los ODS 2030. Como primer medida, se implementaron pequeñas acciones para reducir el impacto ambiental que genera toda su actividad económica. El proceso es desafiante y requiere cambiar muchas prácticas y lo más difícil, cambiar hábitos que se repiten en el cotidiano. Pero este trabajo no tardará en dar sus frutos: energía sin límites.

Para Afianzadora esto significa un salto evolutivo, en pos de alcanzar los más altos estándares de rendimiento e impacto positivo tanto en la sociedad como en el medioambiente.

#MasCulturaAmbiental #MasCulturaAfianzadora

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

Los precios de los Seguros Comerciales a nivel mundial se incrementaron 11% en el 4º Trimestre según Marsh



● Los precios promedio a nivel mundial de los seguros comerciales aumentó un 11% en el cuarto trimestre, según el **Índice Global del Mercado de Seguros** publicado por **Marsh**, líder global en corretaje de seguros y administrador de riesgos.

El aumento del precio promedio se debió principalmente a los aumentos en las tasas de los seguros de daños patrimoniales y de las líneas financieras y profesionales. Entre otros resultados, la inspección señaló:

- El cuarto trimestre de 2019 fue el noveno trimestre consecutivo con aumentos en el precio promedio.
- A nivel mundial, en promedio, los precios en cuanto a riesgos patrimoniales aumentaron un 13%; las líneas financieras y profesionales aumentaron casi un 18% y la responsabilidad civil aumentó un 3%.
- El precio compuesto en el cuarto trimestre aumentó en todas las regiones geográficas por quinto trimestre consecutivo.
- Todas las regiones del mundo informaron sobre aumentos del precio promedio del 5% o más por primera vez desde que se inició el índice.
- La región del Pacífico registró el mayor aumento de precios compuestos en el índice (21%), una tendencia trimestral que se ha mantenido durante tres años. Los precios compuestos del Pacífico se debieron en gran medida por los aumentos de las tasas de consejeros y directivos (D&O), así como por los aumentos en daños patrimoniales.

Refiriéndose a estos resultados, **Dean Klisura, Presidente de Colocación Global y Servicios de Asesoría de Marsh**, comentó: «Las repercusiones de las pérdidas causadas por eventos catastróficos naturales y la creciente preocupación por las tendencias en materia de litigios han dado lugar a aumentos de precios para muchos compradores de seguros. Los precios a nivel mundial han aumentado cada trimestre durante dos años y, aunque la capacidad permanece en buena parte sólida, se han adoptado valores más estrictos en ciertas líneas de productos y regiones».

Acerca de Marsh

Marsh es el líder global en corretaje de seguros y administrador de riesgos. Con más de 35.000 colaboradores que operan en más de 130 países, Marsh presta servicios a clientes comerciales e individuales con soluciones de riesgo basadas en datos y servicios de asesoramiento. Marsh es una empresa de **Marsh & McLennan Companies (NYSE: MMC)**, la empresa líder global de servicios profesionales en las áreas de riesgo, estrategia y capital humano. Con ingresos anuales de casi USD 17 mil millones y 76.000 colaboradores en todo el mundo, MMC ayuda a los clientes a navegar en un entorno cada vez más dinámico y complejo a través de cuatro empresas líderes en el mercado: *Marsh, Guy Carpenter, Mercer y Oliver Wyman*.

Breves del Informe

Grupo San Cristóbal presentó su segundo Reporte de Sustentabilidad

● El documento refleja cómo se construye la estrategia de sustentabilidad del grupo, en función de 6 pilares clave: ética y transparencia, cadena de valor, transformación digital, colaboradores, comunidad y gestión ambiental.



Grupo San Cristóbal presenta su segundo **Reporte de Sustentabilidad**, correspondiente al **ejercicio 2018/2019**, con información relevante acerca de los impactos económicos, ambientales y sociales de las operaciones de sus Unidades de Negocio. En línea con las mejores prácticas internacionales, la elaboración de este informe se realizó de conformidad con los Estándares de la *Global Reporting Initiative (GRI)*. Al igual que el año pasado, para la realización de este segundo reporte se conformó el grupo operativo de sustentabilidad, que garantizó la representación de todas las áreas de la organización. Su publicación constituye una herramienta fundamental de rendición de cuentas y una oportunidad para demostrar la transparencia en la gestión de las empresas que componen el Grupo San Cristóbal.

El informe indica cómo se construye la estrategia de sustentabilidad en base a 6 pilares que se desprenden de los temas estratégicos para la organización: ética y transparencia, cadena de valor, transformación digital, colaboradores, comunidad y gestión ambiental. «*Estamos convencidos que sólo será posible alcanzar la sustentabilidad del negocio si adoptamos una conducta socialmente responsable e inclusiva con nuestros grupos de interés, que colabore con el desarrollo sostenible de las comunidades en las que el Grupo San Cristóbal está presente*», aseguró **Exequiel Arangio, Jefe de Comunicaciones y RSC de Grupo San Cristóbal**.

La elaboración de este reporte se realizó siguiendo la metodología sugerida por los Estándares GRI y se desarrolló en tres etapas: identificación, priorización y validación. Asimismo, incluyó un proceso de materialidad, del que participaron representantes de todos sus grupos de interés y donde se identificaron los temas clave, aquellos que tienen un impacto significativo en las dimensiones económica, ambiental y social de la organización, y/o nivel de influencia en las evaluaciones y decisiones de los grupos de interés de Grupo San Cristóbal. Cabe recordar que el Grupo San Cristóbal formalizó su adhesión a **Pacto Global de Naciones Unidas** en noviembre de 2018 y este nuevo reporte presenta un análisis de la contribución a los **Objetivos de Desarrollo Sostenible** y un compromiso explícito con los 10 Principios relacionados a Derechos Humanos, Estándares Laborales, Cuidado del Medio Ambiente y Lucha contra la Corrupción, por lo que este Reporte constituye también su primera **Comunicación para el Progreso (COP)**.

Asimismo, Arangio añadió: «*En el Grupo San Cristóbal estamos transitando un recorrido firme en la gestión de sustentabilidad y esta segunda edición de nuestro reporte nos permite tener indicadores comparables con la edición anterior para confirmar o corregir acciones en nuestra operación. Los desafíos para el ejercicio en curso son profundizar la sensibilización interna, revisar nuestros temas materiales para mantenerlos actualizados con la estrategia de negocios, priorizar los temas de la agenda global (diversidad, medioambiente, ética y transparencia y derechos humanos) y seguir alineando la estrategia a los principios tomando los ODS como guía*».

El segundo Reporte de Sustentabilidad del Grupo San Cristóbal ya se encuentra disponible para todos los que deseen leerlo en el siguiente link: https://www.gruposancristobal.com.ar/WebBundles/assets/pdf/Reporte_de_sustentabilidad%20GSC_FINAL_31_01_2020.pdf

Acerca de Grupo San Cristóbal

Es un grupo financiero y de seguros argentino con presencia regional. Nacido en Rosario hace casi 80 años y de origen mutualista, cuenta entre sus Unidades de Negocio con *San Cristóbal Seguros* (en Argentina y Uruguay), *Asociart ART, iúnigo Compañía de Seguros, San Cristóbal Retiro, San Cristóbal Servicios Financieros, Asociart Servicios y San Cristóbal Caja Mutual*, entre otras. Además, cuenta con inversiones en innovación abierta a través de participaciones en incubadoras y aceleradoras de emprendimientos de base tecnológica y posee acciones de la compañía aseguradora «El Sol del Paraguay». www.gruposancristobal.com.ar

Orbis Seguros bajó los precios de RC para motos



el objeto de colaborar con la economía propia de cada uno de ellos.

El precio actualizado de este seguro, que incluye la asistencia de grúas, se calculó cuidando, como es norma en la empresa, los niveles máximos de solidez y solvencia que es lo que le da la tranquilidad a sus asegurados de estar siempre seguros.

El año 2020 se inició con positivos fallos de la CSJN a favor del Sistema de Riesgos del Trabajo

- La Corte vuelve a validar la utilización del Baremo para medir las incapacidades.*
- Manda a dictar sentencia nuevamente a la Sala III de la CNAT en un caso en el que ya le había ordenado dictar sentencia, rechazando la aplicación indebida del 20% adicional en accidentes anteriores a la promulgación de la Ley 26.773/2012, que lo incorpora.*
- Sin embargo, aún no constituye los Cuerpos Médicos Forenses (CMF).*



● En sus primeros fallos de este año, la **CSJN** vuelve a ratificar cuestiones esenciales de la Ley de Riesgos del Trabajo. En dos recientes sentencias reafirma la pertinencia de la utilización del Baremo (tabla de medición de incapacidades) y vuelve a rechazar la incorrecta aplicación de retroactividades. Esta convalidación contrasta con la demo-ra en constituir los Cuerpos Médicos Forenses en el ámbito judicial, paso esencial pendiente de poner en marcha por el Poder Judicial respecto de la reforma de 2017, requisito ineludible para sostener la baja de la litigiosidad lograda y la sustentabilidad del sistema. El pasado jueves 6 de febrero, el Alto Tribunal revocó la sentencia dictada por la Cámara Nacional de Apelaciones del Trabajo en el caso caratulado «*Ferro, Sergio Antonio c/ Asociart s/ accidente - Ley especial*». ¿El motivo? Haber omitido aplicar el Baremo o «Tabla de Evaluación de Incapacidades Laborales» incluida como Anexo I del decreto 656/96 para la determinación del porcentaje de incapacidad permanente y la indemnización correspondiente. En sus consideraciones, la Corte Suprema remite al caso Ledesma del 12 de noviembre de 2019 en el que la Sala VII de la CNAT, so pretexto de considerarla una tabla indicativa, resolvía prescindir de su aplicación con lo que la CSJN revocó ese fallo. En consecuencia, la CNAT deberá dictar nueva sentencia.

Básicamente, una vez más y en total coherencia con otros de 2019, en este primer fallo 2020 la Corte Suprema sostiene el criterio de aplicación del Baremo y lo reconoce como una herramienta destinada a garantizar a los damnificados un trato igualitario, poniendo así fin al criterio «sin sustento jurídico- imperante en algunas Salas de la CNAT que consideran al Baremo como un indicador más, dejando abierta la posibilidad para usar otros parámetros. En otro fallo también del jueves 6 del corriente mes, en el auto caratulado «*Martínez Silvia Olga Beatriz c/ Mapfre Argentina ART S.A. s/ accidente - Ley especial*», la Corte Suprema de Justicia de la Nación, en el marco de un proceso promovido a raíz de un accidente de trabajo, ocurrido con anterioridad a la entrada en vigencia de la Ley 26.773 (octubre de 2012), resolvió revocar la sentencia de la Sala III de la Cámara Nacional de Apelaciones del Trabajo, que fijó una indemnización incluyendo la reparación adicional del 20% (art. 3º, ley 26.773), cuando el accidente ocurrió «como se dijo- con anterioridad a la entrada en vigencia de dicha norma. Previamente, ya la Corte había revocado en la misma causa el fallo de la Sala VI que también había otorgado el 20%, señalado que debía aplicar el mismo criterio que en el caso «Espósitos». Aún con ese antecedente, la Sala III, agregó retroactivamente a la fórmula indemnizatoria el adicional del art. 3 de la ley 26.773 (20% adicional). En suma, resulta destacable la línea y la cantidad de fallos con que la CSJN avala herramientas y aspectos esenciales del Sistema de Riesgos de Trabajo. No obstante, la reversión de tendencia en la caída de la litigiosidad observada durante el último cuatrimestre de 2019 alienta a formular una vez más el pedido de constitución del Cuerpo Médico Forense en el ámbito de la Justicia nacional y en jurisdicciones provinciales. Los guarismos que muestran que la litigiosidad vuelve a incrementarse están señalando de modo inequívoco que es preciso terminar de cumplir con la Ley 27.348 aprobada en febrero de 2017 con el consenso amplio de sindicalistas, empresarios, gobierno, legisladores de fuerzas políticas oficialistas y opositoras, y legislaturas de 14 provincias. La cobertura de los daños derivados de riesgos de trabajo debe incluir criterios de suficiencia, accesibilidad y automatización de las prestaciones, garantizados por instrumentos básicos como el Baremo y tratar los casos en la sede administrativa de las Comisiones Médicas como instancia previa a cualquier planteo judicial. Es destacada la labor de la SRT en la apertura de más y mejores Comisiones Médicas, de manera tal de facilitar la tramitación de los casos para los trabajadores.

Asimismo, de ser necesaria la actuación en vía judicial, resulta impostergable la presencia de un cuerpo de peritos integrados por profesionales idóneos, convocados por concurso y cuyos honorarios no estén atados al monto de la sentencia, sino ligados al trabajo realizado. Es decir, automatización y equidad a lo largo de todo el proceso independientemente de quien evalúe o en qué instancia se trate la controversia. Huelga remarcar que dejar incompleta la reforma dispuesta por la Ley 27.348, pone en riesgo lo logrado e interrumpe el circuito virtuoso que se había desencadenado, genera sobrecarga para el sistema judicial y alienta desvíos e inequidades periciales. No se trata de ser agoreros del mal, si de respetar la ley 27.348 completando lo dispuesto por su art. 2º y tender así a la mejora del sistema de trabajo argentino. Contar con un mercado moderno, con una legislación acorde a los tiempos, en línea con lo que funciona en los demás países, es un compromiso de todos para el crecimiento y desarrollo nacional que tanto necesitamos.

Fuente: UART

LIBRA atraviesa un crecimiento fuera de lo común para el sector

● **LIBRA Compañía de Seguros** vive un período de gran crecimiento que supera los objetivos y está sostenido por un estilo de trabajo diferente y la innovación constante. Estos grandes pilares de desarrollo acompañan a la

compañía desde sus inicios y establecen un nuevo paradigma de negocios. «*Durante este tiempo nuestros aliados comerciales, los productores asesores, han tenido una muy buena experiencia trabajando con nosotros. Esta realidad, junto a la fuerte elección por parte del cliente final, que tracciona la demanda, generan un crecimiento extraordinario para LIBRA*», sostuvo

Nicolás Cofiño, Gerente General de LIBRA Seguros.

El excelente resultado de producción -con más de 28.000 pólizas en el rubro automotor durante los últimos meses y un gran incremento mensual tanto en altas de productores asesores como en emisiones-, está fuertemente vinculado con la alta valoración del modelo de relacionamiento y la oferta de servicios al PAS.

Las proyecciones de LIBRA para el presente año incluyen un importante crecimiento, de la mano de nuevos desafíos y esfuerzos en términos económicos, de recursos generales y de inversiones actuales y futuras para seguir solidificando a la compañía. Además, la Aseguradora se encuentra en pleno desarrollo de un producto completamente disruptivo, con una mecánica única en el mercado asegurador argentino, que sin dudas transformará la oferta actual llevando a LIBRA al siguiente nivel.

PROF Grupo Asegurador renueva su compromiso con el piloto de automovilismo Manuel Luque

● De cara al inicio del Campeonato Argentino de Turismo Nacional Clase 3, **PROF Grupo Asegurador** renovó su compromiso para acompañar como *sponsor* al **piloto Manuel Luque**, quien ha debutado como parte del **Fiat Racing Team** el pasado 23 de febrero.

Se trata del segundo año consecutivo en el cual PROF acompaña al corredor santafesino, quien con 25 años y a bordo de un Fiat Tipo, afronta una nueva experiencia en el Turismo Nacional, donde lleva disputadas nueve competencias en Clase 3, con una *pole position* en el Autódromo Ciudad de Oberá de Misiones.

«*Para nosotros es un orgullo poder estar junto a Manuel en este nuevo desafío. Nos sentimos representados con la pasión y el profesionalismo que refleja en su incansable trabajo diario para seguir creciendo y superándose*», afirmó **Carlos Rosales, Presidente de PROF Grupo Asegurador**. Y agregó: «*El automovilismo es un lugar de encuentro para muchas familias y amigos, es parte de nuestra cultura. En nuestro 60º aniversario, estamos felices de seguir apostando por el deporte que une y por la competencia sana*».

Experta Seguros en el ATP 2020



Experta Seguros invitó a clientes y socios estratégicos de todo el país a vivir jornadas a pura adrenalina en su palco preferencial, quienes además contaron con acceso a la carpa VIP.

El evento tuvo lugar del 8 al 16 de febrero en el Buenos Aires Lawn Tennis Club y contó con la participación de reconocidos tenistas internacionales, entre ellos el joven noruego Casper Ruud quien, con tan solo 21 años, logró consagrarse campeón. «*Nuevamente estamos presentes en este evento que se ha convertido en un gran lugar de encuentro con nuestros socios estratégicos, acercándoles experiencias únicas que permiten disfrutar de un agradable momento y afianzar vínculos*», sostuvo **Diego Hernán Windman, Sub-Director Comercial de Experta Seguros**.

Acerca de EXPERTA SEGUROS

Experta Seguros, de capitales 100% argentinos, es una compañía de seguros generales y de vida que pertenece al **Grupo Werthein**. Con un perfil innovador, se apoya en el conocimiento y experiencia para ofrecer soluciones integrales a sus clientes.

Yoga en el Arena Orbis Seguros en Pinamar

● Concluyendo las actividades programadas para este verano en Pinamar, **Orbis Seguros** organizó en el **espacio Arena Orbis** en Pinamar una clase de Yoga para turistas de la ciudad, que se encontraban en la zona durante la mañana del sábado pasado.

«*Fue increíble la aceptación que tuvo esta acción entre toda la gente que se acercó, que nos lleva a sostener este tipo de eventos que son tan útiles para ellos y tan productivas para nuestra compañía*», aseveró **Carla Pompey, Gerente de Marketing y Comunicación de Orbis Seguros**.

Breves del Informe

Swiss Medical Seguros presenta su nuevo Campus ART



● La Aseguradora de Riesgos del Trabajo de **Swiss Medical Group** estrena una nueva herramienta de capacitación interactiva para los trabajadores.

Más capacitación, más prevención y menos accidentes. A ello apunta la nueva plataforma e-learning de **Swiss Medical Seguros**. A partir de ahora, los clientes de esta ART tienen la posibilidad de capacitar a sus trabajadores con cursos 100% *online*, dinámicos e interactivos, que pueden realizarse desde cualquier dispositivo y lugar, obteniendo el certificado en forma automática. Se trata del «**Campus ART**», un espacio de capacitación continua en Prevención de Riesgos.

Mediante esta plataforma se busca extender el alcance de los cursos de capacitación brindados a los trabajadores y, a su vez, facilitar la gestión de las empresas en materia de prevención, brindando al departamento de Recursos Humanos la posibilidad de descargar informes para el seguimiento y control. Un nuevo proyecto que se suma a los lanzamientos tecnológicos del 2020 con los que **Swiss Medical Seguros** pretende alcanzar la optimización de tiempos y gestiones, haciendo las cosas más simples.

Acerca de Swiss Medical Seguros

La aseguradora de Riesgos del Trabajo de **Swiss Medical Group** comenzó sus actividades en mayo de 2009. Su incursión en el mercado permite la fusión de las dos actividades principales del grupo: salud y seguros, ofreciendo un producto diferencial para el cliente dado a partir de la experiencia y la trayectoria de la prepaga y la compañía de seguros. En 2019 logró el 5º puesto en el rubro ‘Riesgos del Trabajo’ de los Premios Prestigio Seguros.

RISKGROUP Technology presenta a Community of Insurance, de España



● **RiskGroup Technology**, la nueva división de **RiskGroup Argentina** especializada en Innovación, Tecnología y Riesgos, ha logrado los derechos exclusivos para transmitir vía *streaming* el próximo 26 de Marzo de 2020 la **Insurance World Challenges 2020**, Acelerando la Transformación Digital del Seguro, Festival de *Insurtechs y Startups*, que tendrá lugar en el Palacio Euskalduna, en Bilbao, España. Con esta transmisión, celebrará **el mayor evento de Insurtech de la Comunidad Iberoamericana**, donde más de 30 *speakers* y 40 *Insurtechs* seleccionadas compartirán con más de 600 profesionales de seguros sus ideas y soluciones. Quienes participen del evento via *streaming*, tendrán en breve a disposición un *link* para descargar la App de la conferencia.

Quienes asistan con **RiskGroup** personalmente, el día siguiente en Bilbao -27 de marzo- conjuntamente con sus colegas de **Community of Insurance**, están preparando un encuentro con aseguradores de América y de España, además de autoridades locales, que terminará con un almuerzo, de los cuales también se puede participar. **RiskGroup** adelantó durante 2019 el acuerdo alcanzado con **Community of Insurance (C.O.I.)**, empresa española de Consultoría estratégica y Comunicación, cuyo objetivo principal es contribuir a la transformación digital del mercado de seguros mediante la difusión de las mejores prácticas escogidas por los principales líderes de opinión en Iberoamérica, aportando soluciones concretas para comenzar a implementar de inmediato.

El próximo 29 de Abril, RiskGroup estará recibiendo la visita del **Lic. Pablo López-Aranguren, Socio Director C.O.I.**, como parte de su intensa actividad nacional e internacional en el campo de la innovación y transformación digital. Pablo es licenciado en Administración y Dirección de Empresas (UCM), Máster en Banca y Mercados Financieros (UAM), Asociado European Financial Advisor (EFA - Europa) & Master Executive Program en Digital Business (ISDI). Estará disertando en la Conferencia IT SOLUTIONS 2020 como invitado especial y disponible para consultas y propuestas.

RiskGroup Argentina ratifica con ambos eventos -la transmisión *streaming* de la *Insurance World Challenge 2020* el 27 de marzo y la presencia del Lic. López-Aranguren en la 9ª edición de IT Solutions- la principal conferencia tecnológica de seguros de Argentina, su compromiso con la innovación y la vanguardia de los conceptos que dan forma al futuro.

Provincia ART obtuvo una Certificación de Sistema de Gestión de la Calidad según Norma IRAM-ISO 9001:2015



● **Provincia ART**, la aseguradora de Riesgos del Trabajo líder del mercado argentino, obtuvo la **Certificación de Sistema de Gestión de la Calidad según Norma IRAM-ISO 9001:2015** para su proceso de **Coordinación de Emergencias Médicas (CEM)**. Mediante este servicio la empresa coordina recursos vía telefónica para la atención médica ante accidentes laborales acontecidos a trabajadores de empresas afiliadas. La certificación, que fue otorgada por el Instituto Argentino de Normalización y Certificación (IRAM) y cuenta con validez internacional, le permite a la compañía sumar un nuevo sello de confianza para sus clientes en un área clave para una aseguradora como es la de atención y asistencia en el momento de un accidente. «*Actualmente en Provincia ART cuidamos la salud de uno de cada cuatro trabajadores argentinos, por lo que contar con un centro de Coordinación de Emergencias Médicas eficiente es de suma importancia para nuestra labor en lo que se refiere a la asistencia del accidentado. Al certificar nuestro sistema de gestión buscamos incrementar la satisfacción de nuestros clientes y también de nuestro personal, optimizando los procesos y brindando un servicio de excelencia*», explicó Julia Balestrini, Subgerenta General. La certificación es la demostración objetiva de conformidad con normas de calidad. El organismo que la otorga (IRAM) es independiente a las organizaciones y tiene más de 80 años de trayectoria en el mercado local. Además es el único representante argentino ante las organizaciones regionales de normalización, como la Asociación Mercosur de Normalización (AMN) y la Comisión Panamericana de Normas Técnicas (COPANT), y ante las organizaciones internacionales *International Organization for Standardization (ISO)* e *International Electrotechnical Commission (IEC)*. Desde el CEM de Provincia ART aseguraron que el proceso de certificación representó un desafío en cuanto al trabajo individual y personal, y que fue una gran oportunidad para analizar las tareas diarias del área, como también para destacar las fortalezas y definir los puntos a mejorar.

«*La experiencia de certificación de las normas ISO fue muy enriquecedora, ya que nos permitió mejorar el desempeño y la eficacia del sector a partir de la planificación, el control y la mejora de los procesos de ingreso de denuncias telefónicas. Esto impactó de manera positiva en la satisfacción de nuestros clientes*», comentaron los operadores del Centro. Con la aplicación a esta certificación, **Provincia ART** sigue demostrando a sus clientes y trabajadores su compromiso para seguir siendo la mejor empresa del rubro, alcanzando la excelencia en sus productos, servicios y procesos internos.

Sobre Provincia ART

Provincia ART es la Aseguradora de Riesgos del Trabajo N° 1 de la Argentina. Es una empresa privada pionera en la prevención y el cuidado de la salud de los trabajadores que protege a uno de cada cuatro trabajadores a lo largo y ancho del país. Su objetivo es que cada empresa argentina sea el mejor lugar para trabajar, brindando a sus clientes herramientas para generar espacios de trabajo saludables en los que sus talentos puedan desarrollarse plenamente. Para más información sobre la compañía ingresar en <https://www.provinciart.com.ar/>

Galicia Seguros lanzó su primer seguro on-demand



● En alianza con **We Cover**, los usuarios de la App van a poder asegurar su bici por el tiempo que quieran. **Galicia Seguros**, que continúa avanzando en su proceso de transformación, selló un vínculo con la plataforma **We Cover** para desarrollar su primer seguro para bicicleta ‘on-demand’. A partir de ahora, todos los usuarios que se descarguen la aplicación van a poder acceder a la contratación de un seguro para su bici en el acto y por el tiempo que deseen. Solo es necesario registrarse, seleccionar el modelo dentro del inventario, elegir la duración de la cobertura y el porcentaje que se quiera asegurar... ¡Y listo! «*Es un gran paso para nosotros este lanzamiento. Cambiamos nuestro mindset, adaptando el producto a las necesidades que hoy tienen nuestros clientes digitales. Esta alianza comercial forma parte de nuestra estrategia para explorar el mercado abierto digital, un objetivo importante de la transformación que estamos llevando a cabo en la compañía*», afirma **Romina López Frontini, Jefa de Marketing de Galicia Seguros**. Más información en www.galiciaseguros.com.ar

Acerca de Galicia Seguros

Creada en 1996 es una compañía del **Grupo Financiero Galicia y Banco Galicia**. Su objetivo principal es brindar soluciones en materia de seguros de personas y patrimoniales. A su vez, está ampliando su oferta de productos y servicios para poder cubrir también las necesidades de comercios y empresas. Actualmente se encuentra entre las empresas líderes en seguros de hogar y robo y cuenta con más de dos millones y medio de asegurados.



profile
profile

HUB PORTEÑO HOTEL

Un Hotel Conceptual en Recoleta

ficha técnica

NOMBRE	HUB PORTEÑO HOTEL
DOMICILIO	Rodríguez Peña 1967, Recoleta Ciudad Autónoma de Bs. As. República Argentina
TELÉFONO	(+54 11) 4815 6100
CATEGORÍA	Hotel Boutique (Conceptual)
CAPACIDAD	11 Suites totalmente equipadas (Suite, 55m² -Bacan Suite, 75 m² - Grand Suite, 145 m²)
GASTRONOMÍA	La Pécora Nera Grill
VARIOS	Club Porteño Provoqa (Club de Aficionados). Experiencias (Wellness Day; Día de Bodas; Reuniones Corporativas; Celebraciones Sociales).



El objetivo del hotel es mantener el edificio como una casa tradicional de Buenos Aires, razón por la cual no existe un letrero en la puerta, una recepción a la vista o un número en las puertas de las habitaciones. **Hub Porteño** apunta, además, a rescatar y valorizar los materiales más genuinos y característicos de Argentina. Algunos de los materiales principales que se pueden encontrar en esta «casa porteña» son maderas duras como el lapacho, cueros de distintos tipos, textiles autóctonos, piedras y aceros.

2018. Colección Casas Latinas
En Noviembre de 2018, **Hub Porteño** comienza a formar parte de la colección **Casas Latinas**, liderada por Massimo Ianni.



2019. Hub Porteño Hotel & Club
En Abril de 2019 se convierte en **Hub Porteño Hotel & Club**. De esta manera, **Hub Porteño** se transforma en un *hub* de momentos genuinos que conecta al huésped con la vibrante vida de la ciudad.



Hotel **Hub Porteño** es un hotel conceptual que se encuentra ubicado en una de las manzanas más emblemáticas del elegante barrio de Recoleta. Cuenta con 11 amplias y luminosas *Suites*, y está atravesado por la personalización y la intimidad de una casa. La dedicación exclusiva de sus **House Concierges** brinda momentos de disfrute y bienestar a cada uno de sus visitantes.



Historia

1957. Una Casa de Estilo Francés

La estructura original del edificio es una casa de estilo francés que fue construida en 1957 por la familia Palacios, un linaje tradicional de Argentina de esa época. Lalo Palacios fue quien compró una parte de la propiedad de los Duhau para construir la residencia donde iba a vivir con su segunda esposa, la famosa cantante, actriz y vedette Egle Martin. Egle era conocida como la «vedette intelectual» debido a su gran relación con escritores, pintores y músicos. Entre las figuras famosas que frecuentaban el edificio, además de Carlos Thays y la familia Duhau, se encontraban Astor Piazzolla, Vinicius de Moraes, Maysa, Tom Jobim, Carlos Páez Vilaró, Ernesto Sábato, el Sha Reza Paveh, entre otros.

1980. Restaurant La Cabaña
En los años '80 el edificio fue adquirido por la compañía *Orient Express*, la cual dio lugar al *Restaurant La Cabaña*.

2010. El comienzo
En el año 2010, *Experiencia Urbana* compró la propiedad para transformarla en lo que hoy se conoce como **Hub Porteño**.

2012. Hub Porteño abrió sus puertas
El edificio fue remodelado al amparo del concepto de traer nuevamente la identidad y el esplendor de la *Belle Époque* porteña, utilizando materiales nobles, cuidando los detalles y trabajando con artistas y artesanos argentinos para crear espacios de alto impacto estético.

profile
profile

HUB PORTEÑO HOTEL



tiene solo **once suites de entre 55 y 100 metros cuadrados**, con muebles especialmente seleccionados, techos altos y ambientes luminosos y aireados. Todo se encuentra equipado con tecnología de alta gama. En el centro del predio, el jardín de invierno es un pulmón verde y profundo al que el ruido de la ciudad llega amortiguado.

El Nombre

El nombre «**Hub Porteño**» hace referencia a una red de nodos que conecten diferentes tipos de culturas, puntos de vistas y formas de ver el mundo. Todo eso, desde un lugar estratégico y privilegiado: el corazón de Recoleta, uno de lugares más bellos, elegantes y típicos de la ciudad de Buenos Aires, donde sobresale además su relación con la *Belle Époque* y el buen vivir.

Arquitectura

Situado en un rincón íntimo del barrio de Recoleta, **Hub Porteño** fue alguna vez un antiguo y tradicional edificio de estilo francés. Hoy, ha sido completamente reformado al amparo de este concepto sin precedentes. Sin *lobby* ni marquesinas, la puerta de entrada -una bellísima obra de *Art Nouveau* especialmente diseñada y forjada por artistas locales- invita a iniciar un recorrido de grandes contrastes y fuerte identidad, donde la combinación de los diferentes materiales y la riqueza de los detalles transmiten la esencia de la propuesta: la recreación de sensaciones



Suites

Totalmente equipadas con materiales de la más alta calidad, cuentan con baños revestidos en mármol, jacuzzis y soberbias duchas. Según los metros cuadrados, se clasifican en: **Suites** (55 m²). Una selección de muebles de colección, techos altos, espacios luminosos y confortables. Totalmente equipadas con productos y tecnología de la más alta calidad. Baños envueltos en mármol y equipados con jacuzzis y duchas.

Bacan Suite (75 m²). Cuenta con grandes ventanales de pared a pared, que permiten disfrutar de la vista a jardines. Se puede observar también como protagonista a un histórico *Ficus*, que nace y atraviesa el salón de desayuno.

Grand Suite (140-145 m²). Una identidad propiamente urbana, pensada para el huésped más sofisticado y exigente. Con un acogedor *Living Room* y una impactante vista a los jardines, cuenta además con una privilegiada terraza privada. ➡

únicas y exclusivas para profundizar la experiencia de vivir en Buenos Aires en un ámbito de gran sofisticación.

Al atravesar el *hall*, el huésped se siente inmediatamente en un espacio extraordinario, un amplio pasillo de mármol conecta a un lado con el selecto *La Pécora Nera Grill* y al otro, una imponente puerta, creada y diseñada especialmente en madera de Timbó, da lugar al *living*. Este es otro espacio singular, de gran calidez y carácter. Es punto de encuentro de los huéspedes para compartir las vivencias o proyectar la jornada siguiente. Muy lejos del espíritu de un hotel, **Hub Porteño** crea un entorno flexible y espontáneo para que la experiencia de vivir en otra ciudad sea tan novedosa como familiar, tan local como propia.

Cada estancia ha sido diseñada utilizando los más nobles materiales locales y el trabajo de artistas y artesanos argentinos para crear espacios de alto impacto estético, exquisitos detalles y un confort extremo. **Hub Porteño**



Hub propone momentos únicos y mágicas experiencias



exclusivo, se transforma en un rincón íntimo en el corazón de Recoleta.

Además, con la frescura que le aportan sus jardines, constituye un verdadero oasis urbano. Un rincón escondido donde poder celebrar, lo cual constituye un auténtico privilegio natural.

• **Día de Novias.** Para hacer del día de bodas un momento único y especial. **Hub Porteño** propone disfrutar de alguna de



sus amplias, confortables y luminosas suites y sentirse como «en casa», pero con la sofisticación y elegancia que caracteriza al hotel.

Negocio

Casas Latinas, colección a la cual pertenece **Hub Porteño**, está en plena y constante expansión con aperturas en vistas tanto en Tilcara como en Uruguay.

Club Porteño Provoqa

Un club de afinidades enriquece la estadía de sus huéspedes. El «**Club Porteño**» recrea lo mejor de la identidad porteña a través de experiencias curadas e innovadoras. De esta manera, **Hub Porteño** se convierte en un hub de momentos genuinos que conecta al huésped con la vibrante vida de la ciudad.

El lema del Club es la afinidad: personas de diferentes mundos, tanto nuevos como establecidos, unidas por experiencias y recuerdos, creando un ambiente sofisticado para disfrutar y nutrirse. Se reúnen para establecer contactos, vivir momentos memorables, transitar experiencias y celebrar lo que la vida les ofrece.

El **Club Porteño/Provoqa** promueve la cultura, el estilo de vida contemporáneo, el entretenimiento, el arte de la buena comida y bebida y el descubrimiento de destinos estimulantes. La esencia del Club es la alquimia generada en la selección de socios que comparten una pasión por los placeres de la vida. ☺



Huésped

Predominan los huéspedes extranjeros de más de 30 años, principalmente europeos -en especial ingleses- y americanos. En este último tiempo se ha incrementado el número de visitantes de países como México, Colombia y Brasil.

Gastronomía

La **Pécora Nera Grill** es un nuevo eslabón en esta cadena de lujo, que se suma al ya clásico y premiado restaurante italiano **La Pécora Nera Ristorante**. Se trata de una casa de carnes seleccionadas, las mejores del país, en un ambiente sobrio, elegante, con el estilo y la atención que caracteriza a La Pécora Nera. Una parrilla mixta, donde sólo se asan cortes *premium* madurados por lo menos durante 30 días. El **Chef Ejecutivo, Daniel Hansen**, no deja nada librado al azar y trabaja en sus restaurantes con la pasión de un artista, no sólo en el diseño de los platos y el trabajo diario en la cocina, sino también en la decoración, en el entrenamiento del personal, y en los objetos y detalles que hacen de sus propuestas garantías de excelencia.

En la antesala, un bar íntimo invita a la conversación, en un balance perfecto entre la sofisticación y la chispa de un típico bar porteño.

En el último piso, luminosa e invitante, la terraza refleja ese camino que la misma ciudad traza entre la contemporaneidad y la tradición, la calidez y el glamour.



Experiencias

Algunas de las experiencias que propone **Hub Porteño** son: **Wellness Day**, Reuniones Corporativas, Celebraciones Sociales, y Día de Novias.

• **Wellness Day** o Día de «Bien Estar». Los tratamientos de «Bien Estar» en Hub Porteño están inspirados en el balance y los secretos de la naturaleza.

• **Reuniones Corporativas.** Pensado también para el creciente mercado corporativo, cuenta con espacios privados y equipados

para todo tipo de reuniones que, además de luz natural, cuentan con vistas privilegiadas a jardines. Para potenciar la creatividad de equipos empresariales y tener reuniones productivas en un ambiente diferente.

• **Celebraciones Sociales.** Hub acompaña en momentos importantes como bodas, cumpleaños y agasajos de todo tipo. Se trata de espacios privilegiados pensados para diseñar momentos únicos. La terraza, con capacidad de hasta 50 personas y acceso



EL COMPLEMENTO IDEAL DE LAS COBERTURAS TRADICIONALES DE SALUD, QUE CUBRE EN ALTA COMPLEJIDAD MÉDICA A VOS Y A TODA TU FAMILIA.



Incluye **656 intervenciones quirúrgicas** de baja, mediana y alta complejidad, con importantes beneficios adicionales. Si tu obra social o prepaga cubre tus gastos médicos, igual disponés del dinero de la indemnización correspondiente.



Con un buen respaldo, la vida es más fácil.

f i y in sancorsegueros.com.ar

SANCOR SEGUROS



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Daniela Soledad Ferreira

Soltera - 29 Años - Signo Leo (15/08/1990)

Responsable de Atención al Cliente de LIBRA Seguros● **UN HOBBY**

Jardinería

● **LA JUSTICIA**

Ciega

● **SU MAYOR VIRTUD**

La honestidad

● **LA SEGURIDAD**

Falta cada vez más

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Scarlett Johansson

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Informal

● **UN SER QUERIDO**

Mi abuelo

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Aprender a manejar

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

La bondiola vegana

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Plantas

● **MI POLÍTICO PREFERIDO ES...**

Ninguno

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

La muerte

● **LA MUERTE**

Nos llega a todos

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Lo de Charly

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Sentir mariposas en la panza

● **LA CULPA ES DE...**

Al que le quepa el poncho, que se lo ponga

● **ME ARREPIENTO DE**

Haber dejado las clases de Inglés

● **UN SECRETO**

Brokeback Mountain

● **EL FIN DEL MUNDO**

No existe

● **LA INFLACIÓN**

Lo mismo de siempre

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

En ninguno que no esté impulsado por sueños

● **EL MATRIMONIO**

Un contrato

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Mi Familia

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

JaJaJa...

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

Llegar a casa del colegio y que me esté esperando mi abuela

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Frida Kahlo

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Milanesas con puré

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

Como buena Leonina, ser TAN controladora

● **EL DÓLAR**

Verde

● **DIOS**

Una creencia

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

Una isla del Tigre

● **LA INFIDELIDAD**

Una elección

● **LA TRAICIÓN**

Un gran dolor

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Fernet

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Caribe

● **LE TENGO MIEDO A...**

Las cucarachas

● **EL AUTO DESEADO**

Volkswagen Escarabajo, color amarillo por favor!

● **LA CORRUPCIÓN**

Un asco

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

Casados con hijos

● **ESCRITOR FAVORITO...**

Jojo Moyes

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

Errar es humano, perdonar es divino

● **EL PASADO**

Pisado

● **PSICOANÁLISIS**

Libertad de expresión

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Mi Novio, y su banda Ignoritos

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

«Suculentas, Guía práctica para entenderlas y disfrutarlas», JaJaJa

● **EL HOMBRE IDEAL**

Mi precioso compañero de vida, Matías

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Formar una familia

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

River Plate

● **EL GRAN AUSENTE**

El estado... físico

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA**

Rey León II / Fractura

● **EL PERFUME**

Armani Si

● **UNA CANCIÓN...**

Dejarme Escapar, de Ignoritos

● **¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MIRA EN UN HOMBRE?**

Las manos

● **UN MAESTRO**

Mi Papá

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

El Fútbol

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

El mejor amigo del hombre

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

La sinceridad y lealtad

● **EL PAPA FRANCISCO I**

Una persona de carne y hueso

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Instagram

● **EN TEATRO**

Toc Toc

● **MI PEOR DEFECTO ES**

Mi mayor virtud

● **UNA CONFESIÓN**

El Fernet con Coca Light!!

● **MI MODELO PREFERIDA ES...**

Mi mamá siempre

● **NO PUEDO**

No existe, solo hay que proponérselo e ir por más, siempre con ACTITUD

● **MARKETING**

Herramienta de comunicación

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

Suculentas!!!!!!

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

Música y charla con gente querida

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

En cualquier lugar donde esté mi familia y amigos

CARA
a
CARABBVA
Seguros

En ese living la viste
crecer, **aseguralo**

Cada parte de tu hogar tiene una historia

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