



informe

operadores de mercado



Entrevista a Alejandro Simón
CEO de Grupo Sancor Seguros

Liderazgo en tiempos inciertos

SIMPLE



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

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

Escribinos a: info@afianzadora.com.ar



Escaneá para conocer más.



AFIANZADORA
SEGUROS DE CAUCIÓN

«Estamos en una muy buena situación para afrontar esta crisis»

Alejandro Simón considera que para la industria aseguradora, el mayor impacto de la crisis generada por COVID-19 está en el deterioro del flujo de cobro de primas y en la falta de liquidez, donde se resentirá la facturación en todos los rubros, especialmente en Riesgos del Trabajo, Automotores y Seguros de Comercio. Sin embargo, para el Grupo Sancor Seguros el efecto será menor al del sector en general porque cuenta con ratios financieros excelentes, y con el patrimonio neto más alto de la industria aseguradora. Pasada la cuarentena, la actividad aseguradora no será la misma, sino que ingresará en una «nueva normalidad», hacia un mercado más concentrado.



Simón. «En Sancor Seguros y Prevención ART, el impacto será menor al de la industria en general porque fuimos previsores, cautos y ordenados, lo cual nos permite sostener esta situación sin grandes inconvenientes. Contamos con ratios financieros excelentes, así como con el patrimonio neto más alto de la industria aseguradora. En síntesis, estamos en una muy buena situación para afrontar esta crisis y nuestro negocio no se verá comprometido».

Alejandro Simón, CEO de Grupo Sancor Seguros, reflexiona sobre la actualidad y la proyección del Mercado de Seguros post-pandemia. **¿Cómo analiza el momento que atraviesa la industria aseguradora a raíz del aislamiento social obligatorio que impuso COVID-19? ¿De qué manera impacta puntualmente en el sector?**

- Hoy por hoy y en el marco de la crisis generada por la pandemia de COVID-19, **para la industria aseguradora el mayor impacto está en el deterioro del flujo de cobro de primas y en la falta de liquidez** que toda esta situación arroja como consecuencia. Se resentirá la facturación en todos los rubros, especialmente en Riesgos del Trabajo, Automotores y seguros de comercio. Y se evidenciará la anulación o reducción de coberturas en muchos casos, por parte de personas que no puedan sostener el seguro.

Por otro lado, si la cuarentena se prolonga en el tiempo, todas aquellas empresas pertenecientes a las actividades no habilitadas a operar (e incluso algunas de las habilitadas) tendrán dificultades económicas y de financiamiento. Ello repercutirá también en el sector asegurador, ya que su crecimiento está estrechamente relacionado al nivel actividad económica y desarrollo del comercio en general. Párrafo aparte merece la exposición de las coberturas de la rama Caución.

¿Cómo encuentra esta situación al Grupo Sancor Seguros respecto a su estructura financiera y patrimonial? ¿Hubo movimientos respecto a altas y/o bajas de coberturas?

- En SANCOR SEGUROS y PREVENCIÓN ART, el impacto será menor al de la industria en general porque fuimos ➔

R.A.S.A.
REASEGURADORES ARGENTINOS S.A.
Haciendo historia en el reaseguro Argentino desde 1992.

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA-

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

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

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

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

ESCUDO SEGUROS

una buena decisión.

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

ESCUDO SEGUROS

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

WWW.ESCUDOSEGUROS.COM.AR

UNIVERSO ESCUDO

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

PROTAGONISTAS

«EN ESTE NUEVO ESCENARIO, NUESTRA ESTRATEGIA ESTÁ ENFOCADA EN CUIDAR LA CARTERA DE CLIENTES»



➔ previsores, cautos y ordenados, lo cual nos permite sostener esta situación sin grandes inconvenientes. Contamos con ratios financieros excelentes, así como con el patrimonio neto más alto de la industria aseguradora.

En síntesis, **estamos en una muy buena situación para afrontar esta crisis y nuestro negocio no se verá comprometido. También hemos logrado mantener la calidad en la prestación del servicio que nos caracteriza desde hace casi 75 años**, a pesar de tener a toda la Organización trabajando desde sus hogares.

Por otro lado, estamos experimentando movimientos en ambos sentidos, es decir, tanto bajas como nuevas consultas. Las bajas están vinculadas a ciertos sectores que se ven más resentidos por la suspensión casi total de la actividad, como sucede con Automotores y Accidentes Personales.

La otra gran consecuencia ha sido el aumento exponencial de consultas sobre seguros que incluyan al COVID-19 entre sus coberturas y la demanda de servicios que cobran especial relevancia en este contexto, como la telemedicina. Es allí donde tenemos que ser estratégicos y mostrar, una vez más, lo valioso que resulta el seguro como herramienta de previsión que presenta una excelente relación costo-beneficio.

- **¿Este nuevo escenario implica una reconfiguración de la estrategia comercial del Grupo? ¿Qué acciones proyectan para el momento post-pandemia?**
- En este nuevo escenario, nuestra estrategia estuvo enfocada

en cuidar la cartera de clientes. En tal sentido, nuestra prioridad fue contribuir con acciones excepcionales orientadas a resguardar el bienestar de nuestros asegurados y sus familias, así como a trabajar para contribuir a resguardar las carteras de nuestros Productores Asesores y que nuestro nivel de servicios no se vea afectado mientras dure la situación de emergencia, acompañando a nuestros públicos claves en todo momento y lugar.

Entre esas medidas, extendimos en forma gratuita los servicios de «**Llamando al Doctor**». Se trata de un consultorio virtual que ofrece atención médica calificada e inmediata por videollamada, disponible 24/7. De esta forma, además de los 3.000 empleados, casi 9.000 PAS y más de 950.000 asegurados que ya gozaban del beneficio, «**Llamando al Doctor**» se incorporó como un servicio diferencial en diferentes productos, incluyendo la totalidad de las coberturas de Automotores, Hogar, Accidentes Personales, Vida con capitalización (Vida Ahorro | Vida Inversión) y Prevención Retiro.

Por otra parte, incorporamos sin costo un servicio de **Asistencia Psicológica y Nutricional** a toda la cartera de Automotores y de Combinado Familiar, a través de una línea telefónica destinada a brindar contención y asesoramiento profesional para tratar casos de soledad, angustia, cuadros depresivos, duelo, ataques de pánico, ansiedad y estrés, al tiempo que información sobre alimentación saludable.

En Riesgos del Trabajo, conscientes del impacto que el aislamiento social, preventivo y obligatorio está teniendo en la

economía en general y en muchas empresas de nuestro país en particular, hemos decidido suspender los aumentos de alcuotas oportunamente informados y cuya aplicación estaba prevista para los meses de abril y mayo del corriente año.

En el ramo Vida con capitalización, en forma excepcional, dispusimos otorgar amparo asegurador en las pólizas de Vida Ahorro/Vida Inversión, para aquellos siniestros cuya causa de origen sea el Covid-19 (las pólizas de vida colectivo ya contaban con la cobertura). Además, permitimos a los clientes realizar Retiros Parciales de hasta un 50% de su saldo, sin la aplicación de quitas por rescate de ningún tipo.

También hemos implementado la línea 0800 444 0644 para asistir a PAS y clientes en temas relacionados a la gestión de cobranzas y herramientas de pagos no presenciales.

Para nuestros PAS, además, hemos dispuesto algunas medidas específicas, como el corrimiento de vencimientos y el no ingreso al proceso automático de anulaciones por falta de pago de recibos en determinadas situaciones.

Quiero destacar las charlas que personalmente mantuve con más de 2.000 Productores a lo largo y ancho de nuestro país, para comunicarles las medidas que estábamos tomando y consultarles su particular situación en cada lugar, así como recibir sugerencias de acciones adicionales y mejoras.

En líneas más generales, hemos mantenido activas todas las vías de contacto (telefónicas y digitales) para dar respuesta en cada oportunidad en la que los PAS y clientes necesiten comunicarse. De esta manera, tienen a su disposición las líneas telefónicas habituales, *app* y sitio de autogestión. Estas últimas plataformas permiten resolver consultas y gestiones como realizar llamadas de emergencia o por asistencia, denunciar un siniestro de automotor, descargar la documentación de las pólizas, adherirse a póliza digital o consultar información sobre sus seguros.

Finalmente, quiero destacar que desde **CITES** (nuestra incubadora y aceleradora científico-tecnológica) estamos iniciando el proceso de autorización ante la ANMAT para la fabricación de ventiladores o cicladores, que son respiradores más sencillos y limitados, pero más económicos y rápidos de producir. También estuvimos realizando impresiones 3D de armazones de mascarillas para uso de los profesionales de salud. Esta acción también es replicada por *Phylumtech*, una de las primeras empresas invertidas y desarrolladas por CITES. Además, *RadBio*, *startup* incubada en CITES, se encuentra trabajando en el desarrollo de kits para diagnóstico de fibrosis pulmonar, una de las posibles consecuencias del Covid-19 en los pacientes más críticos.

- **¿Qué medidas de protección implementaron respecto a los empleados del Grupo y qué recursos brindaron a los Productores Asesores para seguir operando normalmente en tiempos de aislamiento social?**

Con respecto a los **empleados**, en la primera etapa de la pandemia (previo al aislamiento obligatorio) se redujo la dotación al 50%, para reducir la circulación de personas en las oficinas y evitar aglomeraciones. Las primeras personas a las que solicitamos permanecer en sus hogares fueron aquellas comprendidas en grupos de riesgo, con una definición más amplia que la de los protocolos oficiales. Asimismo, se tomaron medidas de distanciamiento social en la atención al público, y se distribuyeron elementos de higiene para el lavado permanente de manos.

En una segunda etapa, ya dictado el aislamiento social, preventivo y obligatorio, se habilitó la modalidad de teletrabajo en forma completa. El Grupo cuenta con todas las herramientas requeridas y ya veníamos transitando un plan de despliegue, que debimos acelerar en su última fase con un ajuste para disponibilizar masivamente algunas soluciones de comunicación (por ej., *Webex Teams* para la conexión de todos los equipos, con la posibilidad de contactos por chat, llamadas de audio o de video, individuales o reuniones de equipo). Hubo que implementar un **plan de contingencia** que sólo existía en los análisis del equipo de gestión de riesgos para continuidad operacional. Y debo decir que la implementación fue muy exitosa.

Con respecto a los **Productores Asesores**, continuaron en permanente contacto con sus correspondientes zonas. Además, implementamos medidas y pusimos a su disposición recursos como los ya comentados, destinados a facilitar las tareas de cobranza y adaptarse a las particularidades del

nuevo escenario. Como complemento de todo ello y para su operatividad diaria, los PAS cuentan con plataformas digitales como *app*, sitio de autogestión y Portal PAS, que es la plataforma más completa e innovadora del mercado que ayuda a nuestros Organizadores a hacer un diagnóstico de su cartera de clientes y ver su potencialidad de crecimiento.

- **¿Cómo evalúa las medidas tomadas a nivel nacional? ¿Qué escenario proyecta para cuando se flexibilicen la mayoría de las actividades económicas?**

- En términos generales, las medidas que se tomaron originalmente fueron adecuadas por cuanto privilegiaron el cuidado de la vida y la salud de los habitantes de nuestro país. Se abordó la problemática con la seriedad que ameritaba para que la situación no se desbordara desde el punto de vista médico-asistencial, como sucedió en muchos países.

Ahora el Ejecutivo debe afrontar el desafío de levantar progresivamente la cuarentena y reactivar la economía, sabiendo que a raíz de la pandemia, el objetivo de trazar un camino fiscal consistente será imposible de alcanzar y la meta ahora es minimizar los daños. Lamentablemente, sin acceso al financiamiento externo y con un déficit fiscal en crecimiento, la crisis generada por el COVID-19 impactará duramente en la economía de nuestro país, acentuando su situación de vulnerabilidad.

- **A nivel de la Salud, ¿cuál es la extensión del servicio del consultorio virtual «Llamando al Doctor», y cómo evalúa el impacto que ha tenido desde su implementación a su actual aplicación?**

- Como he anticipado, el servicio de **Llamando al Doctor** se extendió a los asegurados de la totalidad de las coberturas de Automotores, Hogar, Accidentes Personales, Vida con capitalización (Vida Ahorro | Vida Inversión) y Prevención Retiro. También lo hemos habilitado en forma gratuita para quienes residen en Sunchales (Santa Fe), donde tenemos nuestra Casa Central, con lo cual se transformó en la primera ciudad en contar con un servicio de telemedicina para la totalidad de sus habitantes.

Recordamos que esta plataforma permite contar con atención médica calificada e inmediata por videollamada, comunicándose con un profesional de la salud, disponible 24x7.

El impacto de su implementación ha sido altamente positivo. En estos días de aislamiento social, el servicio adquiere un valor significativo para contribuir al cumplimiento de la cuarentena y para llevar tranquilidad al asegurado y su familia. **La tasa de uso se multiplicó por 30 en estas semanas.** ➔



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

TRIUNFO SEGUROS

Sponsor Oficial de Las Leonas y Los Leones

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



RUS presenta su botón de pago!

Descargá **RUS móvil**

o ingresá en **rus.com.ar**

DISPONIBLE EN Google Play | Consíguelo en el App Store

RUS DIGITAL

Nº de inscripción en SSN: 0360 | Atención al asegurado: 0800-666-8400 | Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



→ - ¿En qué consisten los beneficios adicionales para los Asegurados de Vida con Capitalización?

- Los asegurados de nuestros productos de Vida con Capitalización (Vida Ahorro | Vida Inversión) podrán realizar Retiros Parciales de hasta un 50% de su saldo, sin quitas. El beneficio está orientado a solidarizarse con quienes eligieron esta modalidad de ahorro y que por la situación económica actual necesitan contar con su dinero en forma anticipada.

Quiero aprovechar para recordar que nuestras pólizas de Vida otorgan amparo asegurador para aquellos siniestros que tengan como causa de origen Covid-19, brindando así una cobertura que cobra especial relevancia en este escenario.

- ¿Qué mercado de seguros imagina post Covid-19? ¿Cuáles serán los ramos de mayor desarrollo y expansión?

- A corto plazo, como mercado tendremos que hacer frente a los mencionados problemas de cobranza y liquidez, sumados a las anulaciones de quienes no pueden afrontar el pago del seguro. En este sentido, quiero destacar el enorme esfuerzo que están realizando todos los PAS para defender las coberturas y contener a sus clientes asegurados.

Seguramente uno de los efectos pospandemia sea el desarrollo de nuevos seguros que contemplen este tipo de situaciones y sus efectos sobre la actividad de empresas y particulares. Como pasó con la cobertura de terrorismo luego del 2001 y los cyber riesgos, a veces el entusiasmo no resulta en una demanda significativa ya que muchas veces se trata de coberturas costosas. Pero es importante ponerlas a disposición de la comunidad, como así también las coberturas específicas para teletrabajo.

Por otro lado, es importantísimo que las aseguradoras refuercen las gestiones para alentar la actualización de sumas aseguradas. Asimismo, resulta obligatorio ser mucho más eficientes en los procesos administrativos, para que el nivel de gastos sea sostenible.

- ¿Cómo cree que se reconfigurará la industria aseguradora a futuro?

- Es indudable que el mercado de seguros no será el mismo y que pasada la cuarentena no volveremos al estado anterior de cosas, sino que ingresaremos a una «nueva

normalidad». Vamos a un mercado más concentrado.

Algunas aseguradoras que presentaron modelos de seguros o propuestas comerciales no sostenibles, deberán afrontar las consecuencias. Lamentablemente, otras empresas de nicho de producto o geográfico, que en situaciones normales son muy exitosas, sufrirán. A ellas debemos buscar respaldar y apoyar.

A nivel internacional también el mundo del seguro cambiará. Estas crisis operan como catalizadores que aceleran tendencias previas y que luego se representan en toda su dimensión.



CORAJE ES CREAR TU PROPIO FUTURO

En Allianz brindamos confianza y tranquilidad a nuestros clientes, sustentados en sólidos indicadores financieros que afirman nuestra solvencia.

Un grupo asegurador comprometido con la innovación, y el desarrollo de soluciones para hacer frente a los desafíos del futuro. Un equipo enfocado a la eficiencia y la calidad, para brindar siempre el mejor servicio a nuestros asegurados y productores.

Consultá a nuestro equipo comercial para más información.



Desde 1898 un Progreso Seguro...

EL PROGRESO SEGUROS S.A.

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

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

Nº de inscripción de SSN: El Progreso 0116 La Territorial 0006

Atención al asegurado: 8000-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

informe
publicación especializada de aparición quincenal

AÑO 27 / Nº 666 - Mayo 2020

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

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

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

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

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

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

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

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

Las Compañías de Seguros Post Pandemia Covid-19

Covid 19 arrasa con todo a su paso. Las empresas, en su gran mayoría con sus oficinas cerradas y con sus empleados en formato de teletrabajo o home office, debieron reordenarse para poder seguir trabajando. ¿Cómo se reorganiza el mercado de seguros ante esta situación y cómo se prepara para una futura vuelta a las actividades? Respondieron David Rey Goitía, Presidente de Intégrity Seguros; Vanesa Kahrs, Gerente de Estrategia de MetLife Argentina; María Luz Gómez, Gerente General de Instituto Asegurador Mercantil, y María Inés Guzzi, Gerente General de Vida y Retiro de Swiss Medical Seguros.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

El paso del Coronavirus por todo el mundo nos sorprendió a todos. De la noche a la mañana todos los países se vieron envueltos en una pandemia que no esperaban, muchos mejor preparados, otros peor, pero lo cierto es que el Covid 19 arrasa con todo a su paso. Las empresas, en su gran mayoría cerradas -o si bien abiertas-, con muchísimas limitaciones, debieron reordenarse para poder seguir trabajando. ¿Cómo se rearma el mercado ante esta situación y cómo se prepara para una futura vuelta a las actividades? Para dar respuesta a estas preguntas, consultamos



a varias aseguradoras del mercado que nos brindaron sus puntos de vista acerca de esta nueva realidad.

Principales consecuencias del COVID-19 en las Compañías de Seguros

Para **David Rey Goitía, Presidente de Intégrity Seguros**, la caída de la actividad se reflejará en la facturación de las Compañías del sector. En el caso de Intégrity, gracias a la solidez conseguida durante los últimos años, la crisis no afectará la solvencia ni la liquidez necesarias para hacer frente a los compromisos. «La Compañía seguirá manteniendo los estándares de atención con los Productores, cumpliendo con sus compromisos y protegiendo los bienes y activos de sus Asegurados».

Vanesa Kahrs, Gerente de Estrategia de MetLife Argentina, considera que uno de los grandes desafíos que enfrentó el mercado asegurador a raíz de la pandemia es el de adaptar todos sus procesos y tecnología para continuar manteniendo sus operaciones y brindar la atención adecuada a sus clientes en modo virtual. «En el caso de MetLife, hemos logrado llevar el 100% de nuestra operación a modo digital y en tiempo récord, manteniendo los niveles habituales de servicio. Nuestro modelo remoto es estable y logramos expandirlo a la fuerza de ventas, que se está reinventando en un nuevo modelo virtual. Sin dudas, la pandemia nos ha permitido revalidar la resistencia de nuestra infraestructura y capacidad operativa, y definitivamente, el gran compromiso de nuestros equipos».

Desde **Instituto Asegurador Mercantil**, la **Dra. María Luz Gómez, Gerente General de la Compañía**, considera que tanto a nivel social como económico, el impacto de esta crisis será de magnitud y en el sector asegurador se prevé que pueda ser especialmente grave. Los motivos principales son la caída de coberturas por cierre de establecimientos, el corte en la cadena de pagos y que, probablemente, se deberán hacer frente a un sinnúmero de indemnizaciones por reclamos y estas situaciones podría llegar a poner en serias dificultades a algunas aseguradoras. «Centrándonos estrictamente en el ▶»



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
0286

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

#1 VOS



2 GRUPO ASEGURADOR
La segunda

LO PRIMERO SOS VOS

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN



negocio, se advierte ya una disminución de cartera ante la situación de crisis económica, tanto a nivel de seguros individuales como colectivos, por la pérdida de puestos de trabajo y también de seguros patrimoniales por la suspensión de actividades y el lamentable cierre de comercios. No obstante, debemos pensar en positivo, ya que siempre existen oportunidades en las coyunturas adversas, por lo que pronosticó que «esta crisis dará lugar a la creación de nuevos productos y servicios más flexibles y adaptables, con un alto contenido de herramientas digitales. Confiamos en que seremos capaces de encarar los efectos derivados de la caída de la actividad, como ya sucedió en otras oportunidades. La inmensa urgencia del presente nos impide valorar qué horizonte nos dejará el futuro».

María Inés Guzzi, Gerente General de Vida y Retiro de Swiss Medical Seguros, sostiene que estamos cursando el 4º período de aislamiento obligatorio y hoy ya no se discute la necesidad de un plan de apertura de la cuarentena que atienda los impactos económicos y sociales que derivaron como consecuencia de la pandemia y los protocolos que se

implementaron en el país. «En este sentido, creo que hay consenso entre los operadores de las compañías de seguros, quienes prevén mayor impacto por la caída de la actividad económica que por el aumento de la siniestralidad derivada de la enfermedad. El cese de actividades de varias industrias, el cierre de los comercios y la imposibilidad de actividad de varias profesiones, genera una baja en los ingresos de la población y una consecuencia directa en el pago de los servicios entre los cuales están los seguros. En el caso de los seguros de vida, creemos que la conciencia de la necesidad de la cobertura tanto de empleados como de los individuos, va a generar una menor tasa de caída que en el resto de los riesgos, aunque no estaremos ajenos a los impactos de la reducción de la cobranza y la cancelación de contratos. Paralelamente y con anterioridad a esta pandemia, las compañías de seguros de vida atravesamos un año muy difícil debido a la afectación de sus activos al canje de deuda que está encarando el gobierno. Administramos además fondos de terceros, por lo que tenemos una responsabilidad y garantías de rendimientos que debemos hacer cumplir. Como Industria, trabajamos desde la Asociación con las



▲ David Rey Goitia, Presidente de Integridad Seguros

autoridades de la Superintendencia y la Secretaría de Finanzas para lograr un canje que se adecue a la necesidad de los pasivos de la compañía, tanto en la realidad económica que debemos afrontar como en la de nuestros balances».

La Siniestralidad bajo los efectos de la Pandemia

En **Integridad Seguros**, **David Rey Goitia** nos comenta que la pandemia bajó la siniestralidad, temporariamente, dada la menor circulación de vehículos y la menor actividad comercial y civil, y el cierre de los Tribunales. «No obstante, lo vemos más como una pausa en los indicadores de siniestralidad, que bajaron, pero que volverán a subir cuando se retome la actividad y se reabran los Tribunales».

Desde **MetLife Argentina**, **Vanesa Kahrs** comenta que «las denuncias de siniestros relacionados a Vida típicamente registran una demora de entre 2 y 4 meses, por lo tanto aún no contamos con información suficiente que permita compartir el impacto real. Esta demora se encuentra a su vez potenciada por las circunstancias particulares que estamos atravesando. Es lógico que nuestros clientes estén resolviendo temas que hoy les son prioritarios (como tener a los chicos en casa, las clases del colegio a distancia, la preocupación económica, etc.). Justamente, para incentivar el uso de nuestros productos, desde MetLife estuvimos acercando comunicaciones a nuestros clientes recordando nuestras coberturas y asistencias. Asimismo, hemos expandido los beneficios y coberturas de algunos de nuestros seguros (dependiendo del producto y plan)».

En el caso de **Instituto Asegurador Mercantil**, **María Luz Gómez** nos informa que hasta el momento no han observado un incremento en los parámetros habituales de siniestralidad, pero probablemente lo vean reflejado en los próximos meses.



▲ Vanesa Kahrs, Gerente de Estrategia de MetLife Argentina



▲ María Luz Gómez, Gerente General de Instituto Asegurador Mercantil

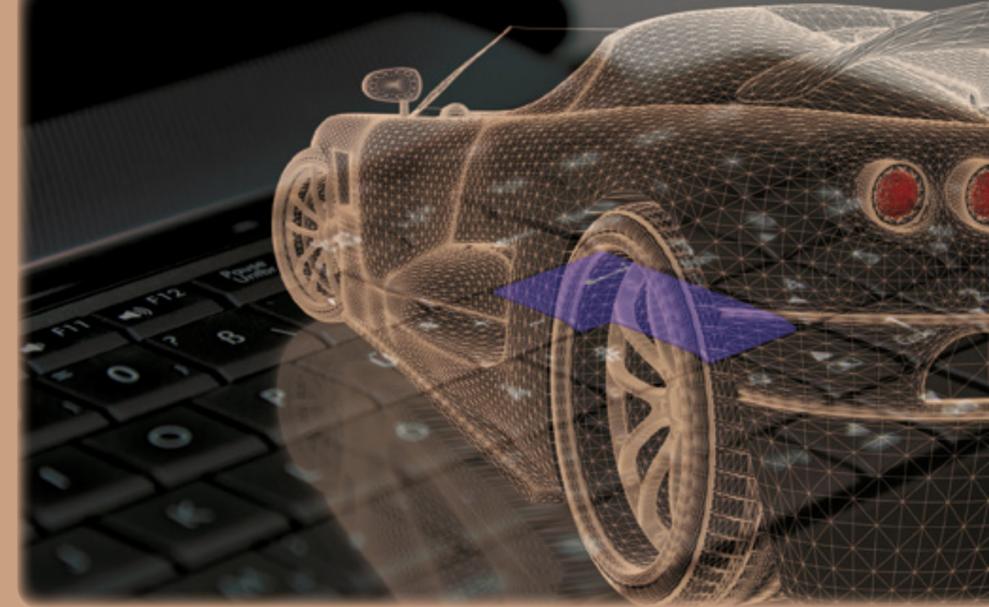
María Inés Guzzi, desde **Swiss Medical Seguros**, señala que «a 2 meses del primer caso de COVID positivo, la siniestralidad en nuestra Compañía de Seguros de Vida, ha registrado una caída de más del 50% respecto de igual período del año anterior. Entendemos que estos valores no pueden considerarse como números finales, ya que podemos atribuirlo, en parte, a una demora administrativa de los Tomadores para enviar las denuncias por temas de prioridades y de reorganización interna de las empresas que operan. Otro factor a considerar es que la población afectada con mayor tasa de letalidad para esta enfermedad, pertenece a un segmento etario que no es el de mayor participación en las carteras de las compañías de seguros. Sin embargo, todos quienes posean póliza de Seguros de Vida de SMG LIFE, cuentan con la cobertura completa sin exclusión por pandemia».

Reorganización de las Compañías frente al Aislamiento Social y Preventivo

David Rey Goitia nos informa que, desde hace tiempo, **Integridad** trabaja en el desarrollo de canales y formas de comunicación que se ajustan a las necesidades actuales. «Por esa razón, pudimos continuar brindando los servicios habituales y realizando los procesos a través del teletrabajo. La Compañía ya había desarrollado la póliza digital, el alta de los PAS online, **Integridad GEO** y multiplicado el acceso a medios de pago virtuales. Por otra parte, los programas de Capacitaciones para Productores -«**Integridad Academy**»- que se dictaban de manera presencial, pudieron llevarse adelante desde abril con modalidad online. Ya tuvimos un Workshop de Redes Sociales y Google y otro de los Productos Comercio y RC, del que participaron más de 170 Productores en cada uno. Esto nos permitió llegar a todo el país y superar nuestras expectativas. Seguimos trabajando en red, muy conectados con nuestras actividades de ventas, servicios y siniestros, siempre en pos de brindar una buena experiencia» ➔



▲ María Inés Guzzi, Gerente General de Vida y Retiro de Swiss Medical Seguros



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



Acercate a nuestras agencias y organizaciones en todo el país, y trabajá online. www.fedpat.com.ar

aacms ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss bureau de reaseguros s.a.



Reaseguradores Argentinos SA

FINALLOSS S.A. de Mandatos y Servicios

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



→ a nuestros Clientes y Productores. Por otra parte, hemos implementado al pie de la letra las medidas preventivas señaladas por las autoridades de salud pública competentes, tanto internamente como con nuestros Productores, manteniéndolos informados. También hemos llevado a cabo una acción de responsabilidad social, realizando un significativo aporte económico para una de las iniciativas del Hospital Austral, que consiste en la puesta en marcha de un Hospital Solidario de Alta y Media Complejidad para la atención exclusiva de pacientes con diagnóstico confirmado de COVID-19, sin cobertura médica, que sean derivados desde el sistema público de salud. Esto nos enriquece muchísimo, ya que nos vincula con los valores más profundos que pretendemos vivir como parte de esta sociedad».

Vanesa Kahrs, desde MetLife, nos comenta que «el 70% de nuestra planta ya hacía trabajo remoto un día por semana. Esto facilitó mucho las cosas, porque ya teníamos gran parte de la infraestructura montada, así como cierta práctica trabajando en modo virtual. Luego de un testeo acelerado en solo 3 días, tomamos la decisión de ir a un modelo completamente remoto durante la mañana del 19 de marzo. Por lo tanto, cuando el Presidente anunció la cuarentena, ya estábamos trabajando desde casa. Para nosotros, el bienestar de nuestros colaboradores era la necesidad primordial. Desde el primer momento mantuvimos nuestro compromiso de garantizar a nuestros clientes el servicio que merecen y la respuesta a sus requerimientos en tiempo y forma. Es por ello que establecimos un governance que monitorea nuestras métricas clave en forma diaria. Estos indicadores nos muestran que nuestro modelo remoto es exitoso. Nuestra agencia comercial continúa trabajando a través de reuniones virtuales y telefónicas con clientes y prospects, y nuestro equipo de venta telefónica (MetCall) transformó su funcionamiento para que los operadores pudieran seguir trabajando desde sus casas».

Desde Instituto Asegurador Mercantil, la Dra. María Luz Gómez, señaló que «en este momento, la actitud de Instituto Asegurador Mercantil, como estimo ha sido la de la mayoría de las aseguradoras respecto al Covid-19, es que se ha puesto el foco en garantizar el servicio a nuestros asegurados, aportar valor a las prestaciones a través de mejores productos, y ofrecer flexibilidad en los pagos a pymes y autónomos que pasen por dificultades durante la crisis sanitaria. Esto lo logramos con bonificaciones y planes de extensión de vencimiento de cuotas, además de insistir en proteger la salud de nuestros empleados y clientes, con intensas campañas de concientización sobre la importancia del Seguro de Vida en este contexto. Dimos un salto cualitativo en la digitalización de los servicios y procesos. Priorizamos la atención desde nuestros canales no presenciales de servicios al cliente -correo electrónico, redes, teléfono, web- sin interrumpir la cercanía con nuestros asegurados, preservando la salud de los empleados, en cumplimiento con las pautas de aislamiento del Gobierno. También Instituto Asegurador Mercantil, lanzó productos para satisfacer necesidades puntuales en estos tiempos de pandemia, ampliando su espectro de seguros de Accidentes Personales con una línea destinada a proteger a profesionales médicos, paramédicos y administrativos, ya sea en establecimientos sanitarios, dentro y fuera de los mismos, y en emergencias, como también

para los profesionales que se desempeñan de manera autónoma. Reformulamos el Seguro Técnico para empresas, haciéndolo extensivo a los equipos de los hogares donde el empleado ejerce tareas de Home Office, ampliando las coberturas de nuestro Seguro de Integral de Comercio con la posibilidad de contratarlo también independientemente. Esta crisis ha confirmado la importancia y utilidad de las herramientas digitales y la accesibilidad que proporcionan facilitando los servicios a distancia, sin necesidad de la atención presencial, pudiendo nuestros clientes realizar todas las gestiones que sean necesarias a todo tipo de consultas vía mail en las direcciones que los clientes pueden encontrar detalladas en nuestra web www.institutoasegurador.com.ar. También pueden comunicarse con nosotros en Facebook, Twitter e Instagram y además encontrar allí todas las novedades de la compañía respecto a los productos y servicios especiales que brindamos de acuerdo a la situación actual. En nuestro sitio disponen del servicio de EXTRANET, que con su usuario y contraseña les permite conocer los detalles de su cobertura, descargar la póliza y su factura correspondiente. Les ofrecemos distintos medios de pago online como adhesión a débito automático con CBU o tarjeta de crédito, pagomiscuentas y transferencias bancarias para que puedan abonar sus seguros sin salir de casa».

En Swiss Medical Group, María Inés Guzzi nos señala que «en primer lugar, nos concentramos en asegurar el trabajo remoto de todos los empleados de la compañía. Esto fue posible desde el primer día del periodo de aislamiento gracias a la estrategia comercial y de inversiones que el Grupo viene desarrollando desde años atrás. Dicha estrategia busca acercar la compañía al Cliente final como forma de tangibilizar nuestro servicio y así generar mayor confianza y dar apoyo al canal comercial. Para esto contamos con página web, app mobile y oficina virtual, además de la plataforma de call center que atiende y realiza las llamadas telefónicas y servicio de mensajería telefónica y mail. Paralelamente, desarrollamos más procesos de venta que permiten a nuestros Asesores, PAS y Organizaciones, tener alternativas de efectuar cotizaciones y solicitudes de póliza según las posibilidades de medios de comunicación de sus clientes».

Cambios en miras al Futuro del Mercado

Desde Intégrity Seguros, Rey Goitia nos informa que «más allá del contexto de COVID-19, está claro que todos los sectores tendremos que afrontar nuevos paradigmas de trabajo, donde los canales digitales y el teletrabajo serán claves. Tenemos que ser capaces de comunicarnos y entendernos en esta suerte de anonimato que genera la virtualidad, que posee un idioma propio y que supone una forma de diálogo diferente. La presencia física para la realización de cualquier gestión, trabajo, estudio, consumo, se verá fuertemente reducida y estamos seguros que tenemos un lugar en estas nuevas formas. La Compañía promueve la Innovación, Respuesta y Atención. De la mano del trabajo online, los webinar y webcast, la generación de procesos digitales amigables, la comunicación creativa y efectiva donde el Asegurado espera encontrarla, podremos cumplir con nuestra promesa».

En MetLife, Kahrs nos señala que «tal como hemos manifestado, nuestra actividad y capacidad operativa no se vieron

afectadas por la pandemia. Hemos registrado incluso en el último mes un alto crecimiento de las consultas por parte de nuestros clientes en cuanto a sus coberturas. Percibimos en general una mayor conciencia aseguradora, una mayor preocupación de las personas por estar preparadas ante imprevistos. Aquí es esencial nuestro rol, hoy más que nunca, de estar más cerca de ellas monitoreando sus necesidades y preocupaciones, para seguir ofreciéndoles la protección adecuada».

María Luz Gómez indica que «el primer cambio que se propone Instituto Asegurador Mercantil, será fortalecer la relación con nuestros clientes. Reinventarnos para lo que se viene, innovando nuestro modelo de negocio, desde una nueva propuesta de valor, que va más allá de la digitalización (hoy imprescindible), y es la transparencia de ese vínculo que generamos con el asegurado. Ese modelo debe adaptarse a los acontecimientos que nos irán sucediendo en el futuro y que pondrán a prueba la velocidad de respuesta de nuestra aseguradora para dar una solución satisfactoria a los asegurados. Hoy, el cliente, en la mayoría de los casos, contrata su seguro por el precio, y no siempre tiene claro qué coberturas compró. Su vínculo con la Compañía es débil, por lo que debemos buscar la transformación orientándola hacia el cliente, crear una relación duradera y que éste nos elija a nosotros no solo por el precio, sino por la confianza que le generamos y la respuesta que le daremos cuando esté en dificultades. Este nuevo modelo operativo de relación debe ser simple, sin dejar de lado la digitalización ya que, en la actualidad, la mayor parte de los programas de digitalización se han centrado en la captación y relación con los clientes, impactando beneficiosamente en los costos con un óptimo nivel de respuesta, ágil y rápido incluso en situaciones de crisis como la actual. Entonces, la relación con los clientes, el lanzamiento de nuevos productos que cubran los riesgos futuros y globales, la toma de conciencia de los clientes de la necesidad de cubrir todos sus potenciales riesgos, serán la vía para incrementar la demanda, generar nuevos ingresos, incrementar la cartera de clientes con una mejor fidelización, impactando en el volumen del negocio y en la rentabilidad de la compañía. En este punto, en que analizamos nuestro escenario frente a las consecuencias que nos trajo la crisis del COVID 19 y las amenazas y oportunidades que se presentan en la industria aseguradora, quiero cerrar expresando mi solidaridad hacia todos los afectados por la pandemia, y agradecer a todas las personas que están exponiéndose a diario por la sociedad entera para superar esta situación. Sin su esfuerzo, sería prácticamente imposible superar esta crisis».

María Inés Guzzi considera que no se trata de una vuelta a la actividad, ya que la misma no cesó en ningún momento. «Swiss Medical Seguros y la industria en general han dado un salto hacia la era digital a una velocidad muy superior a la que ya había encarado. Esto nos pone ahora en la tarea de imaginar la 'nueva realidad' que nos espera a la salida de la pandemia, donde seguramente adoptaremos la mayoría de las herramientas de comunicación que hemos implementado y deberemos arbitrar una actualización en la regulación de la industria que nos dé el marco para operar sin riesgos».

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



Contamos con estas coberturas diferenciales:

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

Además tenés la mejor asistencia para la moto:

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

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

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

Sumate a nuestra Red de Productores.



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

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

#yomequedoencasa



Deuda y volatilidad financiera en el balance de las Compañías



¿Cuáles son los efectos de la pandemia, la renegociación de la deuda, y otras medidas económicas en la evolución financiera de las aseguradoras? Para responder este interrogante entrevistamos a Antonio García Vilariño, Socio y Director Ejecutivo del Estudio García Vilariño; Daniel Artana, Director de FIEL; Silvia Paludi, Gerente de Administración y Finanzas de Intégrity Seguros; y Juan Alberto Auer, Coordinador de Administración y Finanzas de Río Uruguay Seguros.

Escribe Aníbal Cejas

Según datos al 30 de septiembre de 2019, última información publicada por la SSN al 15 de mayo de 2020, el Activo del conjunto de las Compañías ascendió a 949,0 mil millones de pesos, con un 33,8% de crecimiento interanual, mientras que el Pasivo fue de 725,2 mil millones de pesos con un incremento del 32,8% interanual.

De esta manera, el Patrimonio Neto alcanzó los 223,8 mil millones de pesos, representando un 23,6% del Activo, con un crecimiento del 37,4% interanual. Dentro del Activo, las Inversiones representan un 72,5% del mismo. El conjunto de las inversiones del total del mercado al 30 de septiembre de 2019, totalizó 687,9 mil millones de pesos.

El resultado financiero del mercado a septiembre del año pasado ascendió a 66,7 mil millones de pesos. Pero, insistimos, no hay que olvidar que dicha cifra considera la valuación técnica de los títulos públicos.

La operatoria financiera permitió compensar la pérdida técnica de 51,9 mil millones. Así, el Resultado del Ejercicio alcanzó los 13,2 mil millones de pesos, con un ROE del 5,9%.

Los títulos públicos representan el 38% de esa cartera de inversiones. Las Acciones, el 7%. Las ON, 14%. Los FCI 27%. Los depósitos a Plazo Fijo, 11%. El 3% restante son Fideicomisos, Préstamos y otros.

Para comenzar a analizar el impacto de la situación financiera en el resultado de las aseguradoras y comprender cómo las afecta la pandemia desde este punto de vista, Antonio García Vilariño, Socio y Director Ejecutivo del Estudio García Vilariño, brindó un breve contexto: «El efecto real de la pandemia en la solvencia y liquidez del mercado local de seguros y reaseguros es aún difícil de medir. Nos encontramos con un mercado donde al momento de iniciarse el aislamiento social obligatorio y el impacto que generó en las actividades, ya existían situaciones complejas en general, más allá de los propios problemas estructurales de cada entidad».

Y detalló: «Sabemos que durante la anterior gestión de las autoridades de la Superintendencia de Seguros de la Nación, considerando un contexto de inserción global del país en determinados estándares, se fijaron nuevas normas sobre Capitales Mínimos por ramos. Las medidas que se llevaron a cabo consistieron en separar a las nuevas entidades de la operatoria de patrimoniales de las de personas, hubo nuevas metodologías en la valuación de determinados pasivos, ajuste por inflación contable y también la evaluación para su aplicación de normas internacionales de valuación y exposición, todo lo cual -más allá de sus razonables objetivos- ha resultado totalmente superado por la realidad».

Antes de diciembre de 2019 era evidente el daño que la inflación y la judicialidad causaban al sistema, no solo por el exorbitante impacto de ello en los pasivos, en particular los judiciales, sino por el amesetamiento de las tarifas que ante la realidad económica no podía readecuarse. Además, otro factor negativo fue la falta de instrumentos reales de inversión que permitieran acompañar con tales activos, la evolución de los pasivos, agravado por la volatilidad de los mercados y la evolución para la cotización de las divisas, donde a su vez los propios valores de reposición para activos siniestrados y los propios costos fijos y operativos de la actividad se incrementaban más que sustancialmente. ➔



▲ Antonio García Vilariño, Socio y Director Ejecutivo del Estudio García Vilariño



GALENO

TODAS LAS COBERTURAS EN SEGUROS Y PLANES MÉDICOS QUE TUS CLIENTES NECESITAN

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

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

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

 GALENO

 GALENO
SEGUROS

 GALENO
ART

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

Servicios al Productor:
0800-333-7784



CONSULTORÍA ACTUARIAL / SOFTWARE TÉCNICO

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

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

Para obtener más información, contacte a:

Fernando Mesquida
fernando.mesquida@milliman.com

Hector Gueler
hector.gueler@milliman.com

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



▲ Juan Alberto Auer, Coordinador de Administración y Finanzas de RUS

➔ Además, el ejecutivo enfatizó: «No tengo dudas que la mayoría de los operadores del mercado era y es solvente, pues han hecho un gran esfuerzo para serlo, pero también debemos tener en claro el daño que el mismo sistema económico y financiero les ha causado, licuando activos, potenciando pasivos, con una estructura fiscal irreal que percibe tributos como el IVA por devengado y hasta no hace mucho tiempo, el Impuesto a las Ganancias determinado sobre resultados históricos, generando todo ello -más allá del propio esfuerzo de los accionistas-, una obligada e injustificada descapitalización».

A pesar de todo esto, durante la cuarentena las Entidades se han esforzado, han optimizado sus herramientas digitales, continuando brindando servicios, asumiendo sus costos, cancelando pasivos, pero ante un mercado que ha requerido nuevas modalidades de trabajo, bonificaciones y descuentos, caída cierta de emisión, pérdida de cobranza y, en algunos casos, fuerte competencia y actitudes muy incomprensible para ciertos operadores, cuyas consecuencias el tiempo pondrá en evidencia».

El efecto de la pandemia y la renegociación de la deuda en las aseguradoras

Consultado por Informe Operadores de Mercado, Daniel Artana, Economista Jefe de la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL), afirmó que «el efecto negativo de la pandemia en la actividad económica es muy grande en el comercio y la construcción, y luego en la industria; el campo ha sufrido menos que los otros sectores».

Acerca del efecto de un eventual default parcial de la deuda soberana, Artana señaló: «El default afecta la brecha cambiaria y la posibilidad de empresas de acceder a financiamiento para sus inversiones post pandemia. Vivir con brecha alta afecta el saldo comercial y dificulta la política monetaria y fiscal».

Sobre el impacto de un default parcial de la deuda, Silvia Paludi, Gerente de Administración y Finanzas de Intégrity Seguros, dijo: «Las aseguradoras son el principal inversor institucional en el mundo y la actividad financiera es fundamental a efectos de resguardar a sus asegurados. Por lo tanto, un default parcial las afecta significativamente ya que trae aparejado la baja de las cotizaciones y también el aumento de la iliquidez».

En concordancia, Juan Alberto Auer, Coordinador de Administración y Finanzas de Río Uruguay Seguros, consideró que «un proceso de estas características sin duda afecta a toda la economía y a las aseguradoras en particular, por ser uno de los principales inversores institucionales».

En la misma línea, García Vilariño mencionó: «Por supuesto que un estimado ya default de la deuda soberana afecta más que sustancialmente la solvencia y, fundamentalmente, la liquidez de las aseguradoras y reaseguradoras».

Aun evitando el default, la caída previa de las cotizaciones ha generado más que significativas pérdidas patrimoniales, no apreciadas en su real magnitud por la alternativa de ya poder registrar tales activos a valor técnico para los Estados Contables a partir del 30.09.2019, lo cual ha permitido en la mayoría de los casos mostrar indicadores superavitarios para Capital Mínimo y Cobertura, pero limitando su disposición a contar con autorización previa del Controlador. Similar situación se ha planteado en las alternativas relacionadas con inversiones en Obligaciones Negociables, en tanto para Fondos Comunes de Inversión, no precisamente un tema menor, por las últimas novedades sobre liquidación de tenencias relacionadas con la divisa. Ya cada Entidad hizo su presentación solicitando metodología de valuación ante la Superintendencia de Seguros de la Nación, con consideración de cada caso en particular.

Con respecto al tema cambios y divisas, dada la volatilidad y alternativas de cotizaciones, entiendo que ya las Cámaras del sector han planteado poder tener la alternativa de valorar sus tenencias cotización BCRA/MEP, lo cual no deja de parecer razonable».

Por su parte, tanto Paludi como Auer coinciden en que si bien la suspensión de pagos parcial, a cada empresa la impacta de manera diferente en función de su cartera de inversiones, afecta directamente la solvencia y liquidez del mercado de seguros, tal y como también menciona Vilariño. Cuando un país entra en default todos los activos financieros de ese país pierden valor en mayor o menor medida.

«Cómo ha ocurrido anteriormente, según lo que se establezca en materia regulatoria, se permitirá sobrellevar la situación, amortizando pérdidas, tomando a valores técnicos los nuevos bonos, cancelando deudas impositivas contraídas con anterioridad».

El Estado necesariamente debe dar apoyo al principal inversor institucional argentino privado, porque el esquema de inversión que le ha impuesto lo obligó en cierta manera a estar invertido en estos instrumentos», remarcó Auer.

Para cerrar este tema, Silvia Paludi destacó: «Aquellas aseguradoras que hayan realizado, dentro de lo posible, un manejo eficiente y diversificado de sus inversiones estarán mejor posicionadas para afrontar esta situación».

Acciones y bonos

Desde Intégrity, Paludi explicó: «En el caso de la caída de la cotización de acciones en los mercados de valores, el mismo afecta a las inversiones de las aseguradoras que invierten en este tipo de instrumentos de manera directa, ya que si se trata de acciones, se encuentran valuadas a su valor de mercado».

Luego, Auer aclaró: «La participación en inversiones de renta variable en la cartera de las aseguradoras no es significativa, por lo que no debería afectar al mercado de seguros argentino».

Más adelante, Paludi sostuvo: «La falta de solvencia y liquidez que está teniendo la industria como consecuencia de la caída de los precios de los títulos públicos es un problema. No obstante, esa pérdida no necesariamente se ve reflejada en todos los balances, ya que la Superintendencia permitió mantenerlos a valores técnicos no afectados por los precios. Ahora, en la medida en que las aseguradoras tengan que abonar siniestros, deberán vender estos títulos y reconocer la pérdida. Por lo tanto, consideramos esta parte del activo de inversiones con un bajo grado de solvencia».

Al mismo tiempo, Auer evaluó que para hablar de solvencia en este momento hay que considerar uno de los principales factores, el tiempo: «Tenemos que analizar qué porcentaje del activo representan las inversiones en bonos, TP y acciones en cada aseguradora, y también cómo están valuadas esas tenencias. A mayor tenencia, valuadas a valor técnico, menos solvencia tendrán, y a la inversa cuanto menor sea su participación en la cartera podrían mantenerse y esperar a que se recuperen o cobrar al vencimiento para, de esta manera, recuperar su valor».

Los efectos de la pandemia en la economía

Indagamos a los ejecutivos sobre cómo estiman que ➔



▲ Daniel Artana, Economista Jefe de la Fundación de Invest. Econ. Lat. (FIEL)

Total de las Inversiones al 30 de Septiembre de 2019

RAMOS	INVERSIONES EN EL PAÍS									TOTAL INVERS. EXTERIOR	TOTAL DE INVERS.
	Títulos Públicos	Acciones	Obligac. Negoc.	Fondos Comunes de Inversión	Fideicom. Financieros	Plazos Fijos	Préstamos	Otras Inversiones	TOTAL PAÍS		
Patrimoniales y Mixtas	110.717.205	22.778.028	39.448.124	88.328.632	1.986.430	41.909.881	577.233	2.841.601	308.587.134	4.060.908	312.648.042
Riesgos del Trabajo	59.118.630	918.214	32.871.567	44.539.287	1.581.444	23.028.072	0	940.865	162.998.079	20.614	163.018.693
Transporte Público Pasajeros	1.711.478	3.946	92.231	1.315.536	0	925.129	28.212	44.821	4.121.351	0	4.121.351
Seguros de Vida	26.998.991	21.382.223	6.863.389	19.465.763	1.768.382	2.162.989	2.608.098	68.983	81.318.820	243	81.319.063
Seguros de Retiro	62.057.069	561.466	18.388.548	35.857.397	1.965.798	7.872.134	60.535	42.644	126.805.590	0	126.805.590
Total de Mercado	260.603.374	45.643.876	97.663.859	189.506.615	7.302.054	75.898.204	3.274.078	3.938.914	683.830.973	4.081.766	687.912.740

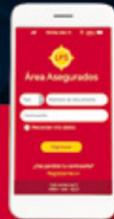
Cifras en miles de pesos sujetas a verificación



ESTAMOS PARA RESPALDARTE

con más y mejores servicios para los asegurados.

ATENCIÓN PERSONALIZADA
ASISTENCIA 24/7
APP (Android - IOS)
Y MÁS!



DESCARGA NUESTRA APP
Y GESTIONA TODO EN UN SOLO LUGAR

Download on the App Store
Available on the Google Play

OSNN ORGANISMO DE CONTROL DEL SECTOR DE LAS ACTIVIDADES FINANCIERAS DE LA REPÚBLICA ARGENTINA
WWW.ARGENTINA.GOB.AR/SSN
ATENCIÓN AL ASEGURADO 0800-666-8400
NÚMERO DE INSCRIPCIÓN 8157 LA PERSEVERANCIA SEGUROS S.A.

WWW.LPS.COM.AR

➡ impactará la crisis económica por efectos de la pandemia en las aseguradoras argentinas.

Al respecto, Paludi expresó: «En mayor o menor medida afectará a las aseguradoras como al resto de las industrias en su facturación. Ya que disminuye la actividad y también merma la cobranza por el impacto que tenga cada asegurado en su capacidad de pago.»

Por otro lado, puede pasar que otras inversiones privadas entren en 'default' y, por lo tanto, esto afecte a la cartera de las inversiones de las aseguradoras. Obviamente que va a depender de los casos puntuales de cada compañía. De la misma manera, puede verse afectada la capacidad de pago por el deterioro de la cartera de inversiones o su iliquidez.»

Para Juan Alberto Auer, este tipo de crisis pone a prueba toda la estructura y organización de las aseguradoras, no solamente las inversiones y la capacidad de pago. «La caja será un factor determinante, pero también la capacidad de adaptarse a los nuevos tiempos, la digitalización, el teletrabajo, poner el foco en el cliente. Esto marcará la diferencia entre las aseguradoras que podrán sobrelevar esta cuarentena o aislamiento sin precedentes en el mundo actual.»

Además, los magros rendimientos financieros deberán necesariamente ser cubiertos con primas suficientes en el futuro.»

«Los magros rendimientos financieros deberán necesariamente ser cubiertos con primas suficientes en el futuro» (J. Auer)

Sobre este tema, Antonio García Vilariño manifestó que solo resta esperar la evolución de la pandemia y recuperar el ritmo operativo de la actividad y, por otro lado, añadió: «Estamos todos expectantes de las medidas de excepción sobre valuación, exposición e indicadores, ya para el Estado Contable en preparación al 30.06.2020 y posteriores que emita el Controlador, tal cual y como señalaba ya han solicitado las diferentes Cámaras del sector, ante la SSN y la Secretaría de Finanzas de la Nación.»

A modo de cierre, Paludi concluyó que la situación financiera de las aseguradoras se va a ver afectada por el impacto del default y de la pandemia del Covid 19 en mayor o menor medida en función de la composición de la cartera de inversiones y de su posición en relaciones técnicas previas al inicio de esta crisis. «En el caso de Intégrity, gracias a la solidez conseguida durante los últimos años, el default y la pandemia no afectarán la solvencia ni la liquidez necesarias para hacer frente a los compromisos, y no se verá afectada nuestra capacidad de pago.»

La compañía seguirá manteniendo los estándares de atención con los productores, cumpliendo con sus compromisos y protegiendo los bienes y activos de sus asegurados.»

Y Auer remarcó: «Río Uruguay siempre ha apostado a invertir en inmuebles y en proyectos de largo plazo, y en estos momentos -aunque sean menos líquidos- no pierden sustancialmente su valor y así generan más solvencia que las inversiones en Títulos Públicos.»



Sabemos donde está **nuestro norte**

Marcando **nuevos rumbos**
Lo más importante se asegura en Noble

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

www.nobleseguros.com

 **NOBLE**
COMPAÑÍA DE SEGUROS

Nº de inscripción en SSN
744

Atención al asegurado
0800-666-8400

Organismo de control

www.argentina.gob.ar/ssn

 **SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Aseguradoras, Reaseguradoras e Intermediarios fueron exceptuados del aislamiento

Por medio de la publicación de la Decisión Administrativa N° 810/2020, el Jefe de Gabinete de Ministros ha habilitado la reactivación de la Actividad Aseguradora desarrollada por Compañías Aseguradoras, Reaseguradoras e Intermediarios. Cabe destacar que en esta nueva etapa de la actividad, se deberá cumplir con lo establecido por el «Protocolo COVID-19 para la Industria Aseguradora» desarrollado por las Cámaras Aseguradoras, las representaciones empresarias, las Asociaciones de Productores Asesores de Seguros y los representantes de los trabajadores.



Por Decisión Administrativa de la Jefatura de Gabinete de Ministros -**Decisión Administrativa 810/2020**- que lleva la firma del **Jefe de Gabinete de Ministros, Santiago Andrés Cafiero**, además de la del **Ministro de Salud de la Nación, Ginés González García**, con fecha del viernes 15 de mayo de 2020 (Publicado en Boletín Oficial el 16/05), se dio a conocer las nuevas actividades exceptuadas del aislamiento social obligatorio, entre las que se encuentra la actividad aseguradora desarrollada por compañías de seguros, reaseguradoras e intermediarios.

La mencionada norma amplía en el artículo 2 el listado de actividades y servicios exceptuados en el artículo 6° del Decreto 297/20 y sus normas complementarias, **en todo el territorio nacional** y allí se incluye a la Actividad Aseguradora (aseguradoras, reaseguradoras e intermediarios).

Otras actividades exceptuadas son:

- Personal de la Administración Nacional de la Seguridad Social -ANSES-.
- Profesionales y técnicos especialistas en seguridad e higiene laboral.
- Las actividades de las concesionarias de los corredores viales nacionales, incluido el cobro de peaje.

Los desplazamientos de las personas alcanzadas por la presente norma deberán limitarse al estricto cumplimiento de las actividades y servicios exceptuados.

En todos los casos se deberán observar las recomendaciones e instrucciones de la autoridad sanitaria con el fin de evitar el contagio, incorporando protocolos sanitarios, organización por turnos para la prestación de servicios y adecuación de los modos de trabajo y de traslado a tal efecto.

Los empleadores y las empleadoras deberán garantizar las condiciones de higiene y seguridad establecidas por el Ministerio de Salud para preservar la salud de las trabajadoras y de los trabajadores.

Cabe destacar que en esta nueva etapa de la actividad, se deberá cumplir con lo establecido por el «Protocolo COVID-19 para la Industria Aseguradora» desarrollado por las Cámaras Aseguradoras, las representaciones empresarias, las Asociaciones de Productores Asesores de Seguros y los representantes de los trabajadores.

El mencionado protocolo especifica las tareas a desarrollar y las modalidades de trabajo para las Compañías Aseguradoras, Productores Asesores de Seguros, Brokers, Preventores y Verificadores de Siniestros. Adicionalmente, establece quiénes quedan excluidos de realizar tareas, las modalidades de teletrabajo, las condiciones para la comunicación entre empresas y trabajadores y una serie de compromisos a asumir ante la situación actual. 📞

LA NUEVA
Cooperativa de Seguros Limitada



DESDE 1933
Honestidad para asegurar
Solvencia para responder

Contratá On Line tu
seguro automotor
ingresando a nuestra web



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



MEDIOS DE PAGO



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

N° de inscripción en SSN 0163 | Atención al asegurado 0600-666-8400 | Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn



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
Twitter: @InformeOperador

Afianzadora lanza Escuela de Caución 100% Digital

● Para dar continuidad a su vocación por una mayor **Cultura Afianzadora**, la aseguradora no detiene su **Plan de Capacitación Anual** para sus socios estratégicos: los Productores Asesores de Seguros y asistentes.



Bajo la dirección académica del **Dr. Gustavo Krieger** (Presidente) y el **Cdor. Mariano Nimo** (CEO), la Escuela sienta un precedente en el mercado argentino. Con la nueva modalidad 100% virtual, se dictarán los módulos de **Comercialización, Suscripción, Cobranzas, Garantías Judiciales y Sinistros**.

Como parte de esta iniciativa a distancia, se agregará un módulo de **Management para Productores Asesores de Seguros**, y se brindarán nuevos Ciclos Internacionales con la palabra de los principales referentes del mundo del reaseguro.

Hoy más que nunca se hace indispensable reinventarse. Es por eso que **Afianzadora** se actualiza a los nuevos tiempos de la mano de los verdaderos especialistas del Seguro de Caución.

Para más información y consultas, escribir a escuela@afianzadora.com.ar o ingresar a www.afianzadora.com.ar/escuela

#MasCulturaAfianzadora - Fuente: Afianzadora - Seguros de Caución www.afianzadora.com.ar/escuela

Asociart ART presenta servicios de telemedicina para empresas clientes

● **Asociart ART**, líder en la cobertura de riesgos del trabajo, anunció el lanzamiento de su nuevo servicio de telemedicina para trabajadores de empresas clientes, como respuesta a la coyuntura que vive el país. Se trata de una medida

inédita en la industria, que incluye tanto medicina general como rehabilitación online.

Los nuevos servicios ya se encuentran disponibles y pueden ser consultados a través de un canal directo de telemedicina desde la web de la ART, al que se puede acceder ya sea desde la computadora o dispositivos móviles.

«Hemos implementado exitosamente la herramienta de telemedicina con nuestro propio staff de salud, como respuesta inmediata ante la coyuntura inédita que vive el país. Esto nos permite atender a pacientes de todos los rincones del país», explicó **Daniel Romero Ares, Jefe Médico Nacional de Asociart ART**.

En cuanto a la atención de medicina general, los trabajadores de empresas clientes tendrán acceso a consultas por accidentes y enfermedades laborales por videoconferencia, de forma gratuita

A su vez, para aquellos trabajadores que requieran de rehabilitación traumatólogica online, el servicio cuenta con videos de ejercicios realizados por kinesiólogos, ideados con el objetivo de que los pacientes puedan realizarlos de forma segura en sus propias casas.

Como parte del tratamiento, las personas recibirán seguimiento de la evolución de cada caso con su profesional.

Alejandro Simón participó de un webinar sobre «Liderazgos en tiempo de incertidumbre»

● El pasado 6 de mayo, el **Pacto Global** organizó una charla entre representantes de empresas y entidades del país para hablar del liderazgo en estos tiempos de crisis generada por la pandemia del COVID-19. Este fue el primero de una serie de webinars organizada por la **Red Argentina del Pacto**.

El CEO del **Grupo Sancor Seguros, Alejandro Simón**, fue elegido para representar al sector privado en este panel por ser una de las empresas que trabaja estratégicamente con el Pacto Global con un compromiso permanente y por destacarse por su liderazgo en sustentabilidad, en especial en estos tiempos de crisis. En sus intervenciones, el funcionario comentó cuáles fueron las principales acciones del Grupo ante la crisis, y destacó la importancia de una gestión de riesgos sumada a un liderazgo cooperativo, humanista y empático, para poder dar respuestas tranquilizadoras y efectivas a los distintos grupos de interés.

Además, Simón destacó que las metas del negocio deben estar alineadas a las necesidades de la sociedad. En cuanto a los 17 ODS y la Agenda 2030, mencionó que están más vigentes que nunca, son una hoja de ruta para las organizaciones de todo tipo y que se comenzará a trabajar conjuntamente por aquellos ODS que son comunes a todos, como el **Trabajo decente y crecimiento económico; el Consumo y producción responsable; y la Salud y el Bienestar para todos por igual**.

Los demás panelistas fueron: **Eduardo Ricciuti**, Presidente de CEAMSE; **Kurt Frieder**, Presidente de Fundación Húesped y **Roberto Valent**, coordinador del sistema de Naciones Unidas en Argentina. **Marcelo López** ofició como moderador por parte del Pacto Global. El objetivo de este encuentro digital fue promover el debate de los participantes respecto de qué acciones sustentables fue y será propio llevar adelante para gestionar las organizaciones durante la pandemia, con el fin de motivar un liderazgo empresarial que active cambios positivos en las organizaciones, brinde certezas en la acción responsable y ponga foco en asegurar el respeto a las cuatro áreas temáticas de los Principios del Pacto: **Derechos Humanos, estándares laborales, cuidado del ambiente y lucha contra la corrupción**.

Breves de Informe

Gran aceptación de ORANGE TIME de Libra



● El lanzamiento de **ORANGE TIME** por parte de **Libra Compañía de Seguros** ha tenido una fuerte aceptación y repercusión entre clientes y sobre todo en los Productores Asesores, no solo los que actualmente trabajan con Libra sino que han tenido un gran incremento en nuevas incorporaciones.

«*Orange Time es una nueva forma de asegurar los autos, nosotros entendimos que debemos ir hacia una oferta más personalizada, más innovadora y más adaptada a los nuevos tiempos. Tenemos la satisfacción que la inmensa mayoría de nuestros PAS han recibido, entendido y valorado a Orange Time como una herramienta de retención, fidelización y captación de nuevos clientes.*

Entienden y reconocen que amplía su abanico de productos, potenciando y acelerando su espectro de negocios, no es ganar menos sino ganar más. No solo lo pensamos a Orange Time para este momento, sino para la defensa de la actividad en el futuro.

El mercado que viene va a tener una fuerte presión sobre tarifas, y es desafío de las compañías el adaptar productos a las nuevas necesidades y nosotros lo logramos con Orange Time que es un producto sano, tiene una lógica en su descuento por la menor exposición al riesgo, somos competitivos pero siempre cuidando las ecuaciones técnicas, no castigamos la tarifa, somos muy cuidadosos en ello», afirmó Gabriel Bussola, Presidente de Libra Compañía de Seguros.

MetLife y su Fundación destinan fondos para dotar de respiradores al Hospital Fernández



● Como parte de las acciones que desarrolla para socorrer a las personas más afectadas por la situación del Coronavirus (Covid-19), **MetLife** aportó los fondos, a través de su **Fundación**, para la compra de nuevos respiradores para el **Hospital General de Agudos Dr. Juan A. Fernández**. Además, para colaborar con la atención de la emergencia alimentaria en el país, **MetLife** destinó fondos para el programa **#SeamosUno**, impulsado por el sector empresarial, entidades religiosas y sociales, que llevará productos alimenticios y de higiene a 4 millones de personas.

En paralelo, colaboradores de la compañía trabajan en la confección de miles de barbijos desde sus hogares, brindan asesoramiento profesional gratuito y suman su trabajo voluntario, entre otras iniciativas. Los colaboradores del área legal de la compañía ofrecieron sus servicios para brindar asesoramiento gratuito a otros empleados y al público en general que tenga consultas sobre la normativa vinculada al coronavirus dictada durante la emergencia sanitaria. Esta iniciativa es impulsada a través de la comisión Pro Bono del Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires.

Otros programas en los que se sumaron los **empleados voluntarios de MetLife** son: apoyo a la **Fundación Caminando Juntos** que brinda insumos, comida y elementos de higiene personal y del hogar para familias de comunidades vulnerables; la **Fundación SI** que apoya a personas en situación de calle contribuyendo con alimentos e insumos de primera necesidad; y la **Fundación Hacela Rodar** que trabaja en la fabricación de material de protección para los médicos (antiparras). La organización también impulsó una convocatoria de voluntarios para sumarse al programa de asistencia para la tercera edad **Mayores Cuidados** implementado por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Grupo Campici presentó una oferta por OCA

● El pasado viernes 8 de mayo, **Grupo Campici** presentó una oferta formal -ante el juzgado Civil y Comercial 10 de Lomas de Zamora- para comprar el **correo privado OCA**. La decisión sobre la adquisición de la empresa -cuya quiebra se decretó hace un año- está en manos de la Justicia, quien definirá su situación por estos días.

Gonzalo Campici, CEO del grupo, destacó: «*Nuestra experiencia en recuperar empresas en crisis con una fuerte capacidad de gestión nos llevó a abordar el desafío de sanear esta emblemática compañía y con una responsabilidad aún mayor que es resguardar el trabajo de 7.000 familias.*» Si bien reconocen la compleja situación financiera de OCA, desde Grupo Campici creen que las oportunidades asociadas al comercio digital, permiten proyectar claras posibilidades de recuperación, estabilización y posterior crecimiento de la empresa. Por otra parte, no se conocen detalles sobre términos y condiciones de la operación debido a que el Juzgado estableció una cláusula de confidencialidad, pero trascendió que se garantizará la continuidad laboral de todos los empleados. De este modo, **Grupo Campici** -que está compuesto por tres compañías de seguros, una empresa de servicios financieros y una constructora- se posiciona como uno de los grupos de capitales nacionales con mayor cantidad de empleados en el país.

Allianz implementó un plan de ayuda social para contribuir con la mitigación de la pandemia



● **Allianz**, líder global en seguros y servicios financieros, implementó un plan social de donaciones para colaborar con la reducción del impacto que el Coronavirus está causando en nuestro país. En el marco de su programa de **Responsabilidad Social Empresarial**, la compañía ha puesto en marcha un plan de ayuda comunitaria junto a seis instituciones, asumiendo un rol proactivo en carácter de actor social y comprendiendo la importancia de realizar un esfuerzo articulado y colectivo en este momento de adversidad. Con este conjunto de donaciones, Allianz busca abordar los principales desafíos que enfrenta la sociedad como resultado de la pandemia y colaborar con las necesidades emergentes, a fin de **mitigar el avance de la Covid-19 en nuestro país**.

El plan de ayuda social está siendo implementado en etapas y fue focalizado en dos ejes principales: **ayuda al sistema sanitario**, mediante la provisión de insumos médicos y máscaras de protección; y **ayuda a familias vulnerables**, a través de la donación de alimentos. Las contribuciones que la compañía está realizando para dar apoyo al sistema de salud nacional, proteger al personal médico y alentar a la comunidad, son las siguientes:

• Inventu

Allianz realizó un aporte económico a este emprendimiento liderado por un grupo de jóvenes innovadores santafesinos, que con el apoyo de la Universidad Nacional de Rosario desarrollaron un **Ventilador de Transición para Emergencias COVID-19**. Simples, confiables y de bajo costo, debido a que utilizan componentes industriales disponibles que permiten la rápida escalabilidad de la solución, son ventiladores diseñados especialmente para atender emergencias respiratorias causadas por el Coronavirus de manera rápida y efectiva. Una vez fabricados serán entregados a las autoridades sanitarias nacionales para que sean distribuidos en función de las necesidades más urgentes. Más información en: <https://www.inventu.com.ar/>

• UTN Buenos Aires

A fin de colaborar con una iniciativa institucional que lleva adelante la universidad para producir mascarillas de protección para médicos y personal sanitario, Allianz colaboró con la **compra de materiales para realizar 5.000 mascarillas de protección**. La iniciativa responde a un trabajo conjunto entre la Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, el laboratorio de impresiones 3D, el Departamento de Ingeniería Mecánica, el Centro de estudiantes y graduados, docentes, investigadores y alumnos de la universidad. Los interesados en solicitar las mascarillas deben ingresar en la web de la facultad www.frba.utn.edu.ar y completar el formulario con los detalles requeridos para la entrega.

• Cruz Roja Argentina

A través del programa **#ArgentinaNosNecesita**, la compañía contribuyó con el objetivo de **ampliar el equipamiento de las salas de terapia intensiva de distintos centros hospitalarios del país**, mediante la provisión de camas, respiradores artificiales, instrumental de trabajo, kits para la detección del virus, equipos médicos e insumos necesarios.

• Fundación Argentina por Más

Mediante la donación realizada a la fundación, Allianz contribuyó con la **compra de Kits de Protección (barbijos, antiparras y mamelucos)** para médicos y personal de salud del **Hospital Rivadavia**. Más información en: www.argentinaformas.org

En cuanto a las contribuciones que la empresa realizó para acompañar a familias vulnerables mediante la donación de alimentos, los aportes fueron canalizados a través de las siguientes iniciativas:

• #SeamosUno

Allianz se sumó como donante a la colecta **#SeamosUno**, una iniciativa de Banco de Alimentos, CARITAS y otras organizaciones sociales y empresarias de la República Argentina, que tiene por objetivo recaudar fondos para la compra de alimentos y artículos de limpieza e higiene de primera necesidad, para ser distribuidos entre sectores de la población económicamente más vulnerables. Más información en: www.seamosuno.com.ar

• Asociación Civil Manos en Acción

A través de esta ONG, que cuenta con comedores y centros comunitarios en la localidad de Pilar, la compañía **ayudó a 50 familias con los bolsones de alimentos que la asociación prepara y distribuye** a las familias que asisten normalmente a los comedores y merenderos, para que puedan continuar recibiendo contención aun durante el periodo de aislamiento. Más información en: www.manosenaccionargentina.org

Además de estas contribuciones, Allianz se sumó también como donante a **#lachampaysolidaria**, un desafío mundial de Play solidario organizado por Paulo Dybala y Diego Schwartzman y que contó con la participación de otros deportistas y artistas invitados, y fue realizado a total beneficio de la Cruz Roja.

Integrity Seguros Solidaria

● En el marco de las necesidades sanitarias provocadas por la pandemia COVID-19, **Integrity Seguros** realizó un importante aporte al proyecto **«Hospital Solidario COVID Austral»**, impulsado por la Universidad Austral y el Hospital Universitario Austral.

Esta iniciativa consiste en la puesta en marcha de un **Hospital de Alta Complejidad para la atención exclusiva de pacientes con diagnóstico confirmado de COVID-19, sin cobertura médica**, que sean derivados desde el sistema público de salud. Cuenta con un total de 60 camas de Terapia Intensiva y de Terapia Intermedia y está ubicado en el Campus de la Universidad Austral, en Pilar.

«*Nuestra Compañía funciona en esta sociedad, pertenecemos a ella y no podemos ser ajenos a lo que le pasa. Estamos atravesando una situación inédita que provoca una afectación social sin precedentes*», sostuvo **David Rey Goitia, Presidente de Integrity Seguros Argentina**. La aseguradora, que viene digitalizando sus procesos en pos de mantener sus estándares de servicio para Clientes y Productores, no deja de lado las acciones de responsabilidad social y promueve que sus colaboradores y socios estratégicos actúen de acuerdo a lo que estas circunstancias ameritan, y cumpliendo con las directivas impartidas por las autoridades competentes.

«*Ser conscientes de lo que sucede y actuar en consecuencia, con hechos concretos, habla de la coherencia entre lo que decimos ser y lo que somos. Estamos convencidos de que estos fondos se destinarán a una acción noble que reviste un gran compromiso con la sociedad*», concluyó Rey Goitia. Para conocer más sobre el Hospital Solidario COVID Austral, ingresar a: <https://www.hospitalaustral.edu.ar/hospital-solidario-covid/>

Sancor Seguros consolida su liderazgo en Seguros Agropecuarios

● La industria del seguro, al igual que el país y el mundo, está atravesando un momento complejo debido a la pandemia de COVID-19, que impacta en toda la actividad económica y, en consecuencia, también en el sector. Sin embargo, la situación no es la misma para todos los ramos y los Seguros Agropecuarios se encuentran entre los menos afectados.

En este contexto, **Sancor Seguros** sacó a relucir su liderazgo en el segmento, de la mano de una campaña cuyo éxito se refleja en sus números: **más de 5.200.000 de hectáreas aseguradas**.

Desde la Aseguradora afirman que los buenos resultados de la campaña se deben a la amplia experiencia de Sancor Seguros en materia de Seguros Agropecuarios, así como a la diversidad de productos y calidad de los servicios ofrecidos. Así, cabe recordar que a los **Packs de Precampaña, Doble Cultivo** y la tradicional cobertura de **Granizo**, se suma la posibilidad de asegurar los cultivos contra riesgos como Vientos, Heladas, Incendio y Resiembras elevadas. Entre otros aspectos, la empresa desarrolló un nuevo **Pack de Precampaña** para el cultivo de maíz, que incluye la novedosa cobertura de **Merma de Rendimiento** en caso de sequía o inundación.

Asimismo, la firma fue pionera en permitir que el cliente pague sus pólizas de agro con su propia producción (desde 2002), contando con más de 150 puntos de entrega en distintos acopios en toda la región agrícola del país. Como novedad, el asegurado puede abonar con esta modalidad cualquiera de las coberturas que tenga contratadas con Sancor Seguros, al mejor precio del mercado. A modo de complemento de este beneficio, la Aseguradora de origen santafesino presentó **«Tu Soja Vale Más»**, una iniciativa a través de la cual, contratando en Canje de Granos, el cliente puede elegir el día para la fijación del precio de la soja para cancelar sus pólizas, y sobre ese precio accede a una bonificación exclusiva del 5%. Gracias a ello, muchos clientes tuvieron la oportunidad de vender la soja a más 240 USD/Tn.

Al igual que desde hace tres campañas, **Sancor Seguros** continuó brindando el servicio de imágenes satelitales a sus clientes, con la inclusión de nuevas funcionalidades. Se trata de una plataforma que permite integrar datos, optimizar análisis y potenciar la toma de decisiones en el agro. En este servicio, la empresa también fue una pionera en el ámbito de los seguros agropecuarios.

Por otra parte, siempre apostando a nuevos desarrollos, presentó una cobertura paramétrica para tambos, que cubre ante variaciones extremas en el régimen de precipitaciones. Todo ello se suma a una amplia oferta de productos, dentro de la cual la firma también dispone de coberturas de vida animal para las diferentes explotaciones ganaderas, así, **recria y feedlot**, así como coberturas de vida para granjas de cerdos, caballos y para animales de pedigrí.

«*En esta campaña hemos hecho gala del liderazgo que históricamente ocupamos en Seguros Agropecuarios y del profundo conocimiento que tenemos de las diferentes zonas productivas del país, lo cual nos permite responder a sus necesidades particulares con productos innovadores y un servicio caracterizado por la cercanía permanente*», finalizó **Gustavo Mina, Gerente de Seguros Agropecuarios de Sancor Seguros**.

Breves de Informe

RUS y el TC, de lo tradicional a lo virtual y con la misma pasión de siempre

● Hace aproximadamente 20 años, **Río Uruguay Seguros (RUS)** acompañó, entre otros deportes, al automovilismo argentino entendiendo que forma parte de una cultura colectiva que une a millones de personas de todo el país. Un folklore familiar, de amigos y compañeros que, meses atrás, solían reunirse carrera tras carrera a disfrutar de un show único en diferentes partes del país alentando a sus equitadas, disfrutando de una comida al aire libre y sintiendo la adrenalina del ruido de los motores.

Hoy la realidad es diferente pero prometedora. Debido al aislamiento social obligatorio establecido desde el mes de marzo por el Gobierno Nacional, los espectáculos sociales fueron suspendidos para prevenir el contagio del COVID-19. Y si bien las carreras de autos no fueron la excepción a estas medidas, no dejaron de realizarse: **pasaron a transformarse en virtuales**.

La idea surgió en el 2019 cuando la Asociación de Corredores de Turismo Carretera (ACTC) junto a **eMotorSport**, creadores de competencias virtuales de automovilismo deportivo, comenzaron a experimentar y transmitir las primeras carreras de TC virtual con la participación -al inicio- de gamers y fanáticos del TC de diferentes lugares del país que, bajo la modalidad de simuladores de realidad virtual, lograron cumplir el sueño de convertirse en pilotos de TC. A raíz de la pandemia, esta propuesta fue la solución alternativa para los fanáticos de los fierros que actualmente disfrutaban de estas carreras todos los domingos por la TV Pública. Ahora son los pilotos profesionales de TC los que compiten desde sus casas y como lo harían en una carrera normal, con todo el esmero, la pasión, contando con el apoyo de sus familiares y equipo, poniéndole garra para salir a la pista para llegar al puesto uno y ser coronado campeón.

Es en este marco, como parte de la familia del automovilismo, que Río Uruguay Seguros (RUS) viene acompañando esta propuesta no sólo de la manera tradicional sino también virtual, convirtiéndose en la **primera empresa aseguradora nacional en promocionar estas carreras** desde sus comienzos. Y RUS entiende de virtualidad porque, como muchas otras empresas, fue convirtiéndose y aún continúa en su proceso de transformación digital, a fin de mejorar la calidad en la atención, la experiencia del usuario y brindar soluciones al alcance de un «clic» desde cualquier dispositivo móvil o computadora. Este es un cambio que comenzó hace unos años y que se irá perfeccionando de acuerdo a la implementación de nuevas tecnologías y las exigencias del mercado.

Así como el automovilismo revolucionó la forma de experimentar los deportes con autos como aliado, los videojuegos cambiaron la forma de interactuar con la realidad llevándola a otro plano: el virtual. Este nuevo mundo tan verosímil le permite al jugador tener las mismas sensaciones, en este caso, de correr una carrera, transmitiendo al mismo tiempo alegría a los espectadores que siguen este deporte a través de las pantallas de sus casas.

Afianzadora toma Garantías de Alquiler



● Uno de los productos tradicionales (ortodoxos) del ramo (**Seguros de Caución**) que más creció en los últimos años fue el **Seguro de Caución de Alquiler**. Una garantía que sin dudas es la más conveniente y sólida para todas las partes de un contrato de locación. Con el pasar del tiempo, fue ganando su lugar a fuerza de inmediatez en el pago, docencia, campañas y un apoyo institucional tanto de la SSN como de organismos gubernamentales como el Instituto de Vivienda de CABA.

Dadas las infinitas ventajas de este seguro versus la acostumbrada «propiedad como garantía», el mercado inmobiliario comenzó lentamente a adoptar este instrumento. Su principal atractivo reside en su liquidez inmediata, emitida por compañías que se encuentran bajo un estricto control de solvencia por parte de su organismo de contralor (SSN). Este nicho de negocio **hoy representa alrededor del 6% del primaje del mercado, ostentando más de 400 millones de primas durante el 2019** y en franco ascenso.

Un mercado de crédito hipotecario cerrado, una situación económica compleja y un efecto sociológico de «Inquilinización» pronostican buena salud para este producto. Cada vez contempla nuevos ítems de cobertura y, a nivel cualitativo, va ganando la ridícula batalla contra la garantía de propiedad, que nunca debió existir. Actualmente se calcula que, solo en CABA, los inquilinos representan el 35% de los hogares (400.000) y esa tendencia sigue en aumento. Según datos del informe del Observatorio Gente en Movimiento, en la ciudad 1 de cada 2 inquilinos presenta algún inconveniente para hacer frente al pago del alquiler en este contexto de pandemia, lo cual proyecta un aumento en las reclamaciones de este segmento del negocio caucionero. Como en todo contrato, la buena fe de las partes debe primar en esta inesperada situación, donde las garantías estarán atentas para superar este hecho excepcional que nos desafía en todo sentido.

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

Prevención Retiro, una empresa joven que viene pisando fuerte

● En octubre de 2019 nació **Prevención Retiro**, con la firme vocación de democratizar este tipo de seguros para hacerlos accesibles en lo económico, en la forma de contratación y en sus características flexibles. Hoy, a poco más de cuatro meses desde el comienzo de sus operaciones, la firma ya se encuentra entre las 8 principales aseguradoras del ramo.

«*Hemos superado todas las expectativas para esta primera etapa: nos encontramos muy por encima de la proyección estimada de pólizas emitidas, al tiempo que hemos realizado más de 5.000 cotizaciones en estos primeros meses*», detalla **Gabriela Marchisio, Gerente de Prevención Retiro**.

«*Otro aspecto muy importante es que estamos cumpliendo con una de las premisas de la empresa: instalar el tema del retiro, del futuro, de la conciencia aseguradora, en las conversaciones de las personas. Hemos logrado interesar a mucha gente en estos asuntos, y ello se materializa en las numerosas consultas que recibimos*», amplió la funcionaria.

Prevención Retiro brinda la posibilidad de contratar en pesos o dólares. «*Es importante destacar que nuestros productos son muy accesibles y lo suficientemente flexibles como para adaptarse a las distintas necesidades. Con aportes mínimos, ya es posible comenzar a armar un plan para nuestro futuro y proyectar sin tantas preocupaciones*», afirma Marchisio. De hecho, se puede contratar la póliza con un mínimo de 25 dólares, con beneficios como el rendimiento mensual garantizado y el acceso a los fondos acumulados mediante un retiro anticipado. Además, como un beneficio extra para facilitar la efectividad de la cuarentena obligatoria dictaminada por el Gobierno Nacional y proteger la salud de sus asegurados, **Prevención Retiro sumó el acceso gratuito a los servicios de «Llamado al Doctor»**, un consultorio virtual que ofrece atención médica calificada e inmediata por videollamada, disponible las 24 horas, todos los días del año.

El funcionamiento del servicio es muy sencillo y solo requiere que un celular, tablet o notebook esté conectado a internet. Una vez dentro de la plataforma, el paciente deberá seleccionar la especialidad por la que se necesita hacer la consulta, detallando el motivo del contacto y sus antecedentes médicos, para que luego un médico atienda la videollamada y dé respuesta a su consulta. Ya finalizada la misma, si fuera necesario, el paciente recibirá la indicación médica y una receta electrónica en su casilla de mail.

«*Llegamos para cambiar el concepto de lo que normalmente se entiende por retiro laboral, para plantearlo como una etapa en la que haciendo las previsiones necesarias, podemos seguir planificando, concretando sueños y proyectos. Nosotros ofrecemos la herramienta perfecta para que este momento en la vida de cada persona pueda ser capitalizado de la mejor manera*», finalizó Marchisio.

Instituto Asegurador Mercantil extiende los plazos de pago para Seguros de Vida Colectivo



● Como es de público conocimiento, todos los comercios, empresas y pymes del país están pasando una situación muy compleja. Es por eso que el **Instituto Asegurador Mercantil** ha decidido **extender el plazo de pago de las pólizas correspondientes a Seguros de Vida Colectivo** y que los trabajadores asegurados que tengan alguna consecuencia por COVID-19 sean atendidos en el marco de los riesgos asumidos y de las coberturas otorgadas.

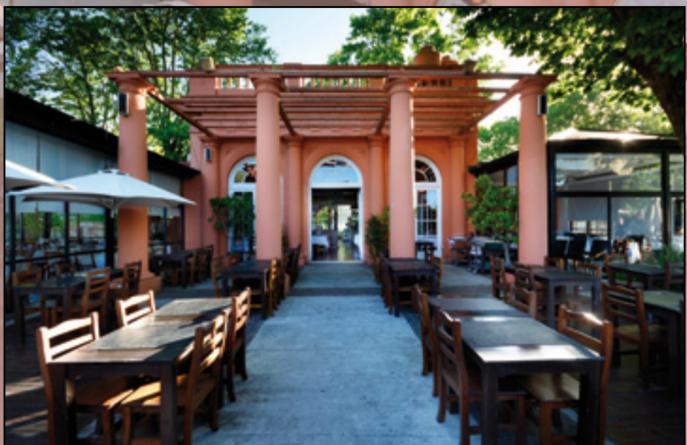
Quienes tengan saldo deudor en Pólizas de Seguros de Vida Colectivos Obligatorios (excluye seguro de Decreto 1567/74) cuentan con los siguientes beneficios:

- Mantenimiento de la cobertura en caso de siniestro con retroactividad al 20/3/2020.
- Bonificaciones sobre saldos deudores
- Plazo de pago hasta el 19/05/2020.

«*Hoy sentimos la necesidad de estar más cerca aún de nuestros asegurados. El esfuerzo de todos y cada uno de nosotros está puesto en colaborar con las coberturas que comprometen seriamente la salud de los trabajadores en estos tiempos de emergencia sanitaria. Seguimos brindando el servicio y cobertura de calidad que venimos ofreciendo hace 56 años*», comentó **María Luz Gómez, Gerente General del Instituto Asegurador Mercantil**.

Sitio Web: <http://www.institutoasegurador.com.ar/>

Un mix de elegancia, naturaleza, tradición y vanguardia



➔ Único en la zona, esta nueva propuesta para eventos sociales y corporativos busca ofrecer un servicio integral que se adapte a todo tipo de eventos con el equilibrio ideal entre elegancia, naturaleza, tradición y vanguardia. Identidad que lo convierte en el lugar perfecto para que cualquier evento se convierta en un recuerdo inolvidable.

Terrazas posee capacidad para 300 personas y cuenta con varios espacios en un solo predio. Ofrece catering de primer nivel, reconocidos proveedores de ambientación, técnica, foto y video y DJ'S, así como evento

planner, grupo electrógeno, seguridad privada y cocheras exclusivas, marcando un gran diferencial con las demás propuestas de la zona.

Ambiente

María Luján es uno de los restaurantes preferidos por los turistas nacionales e internacionales que visitan Tigre y por todos los residentes de la zona norte del Gran Buenos Aires. Fundado en 2005, el espacio gastronómico continúa fidelizando a sus visitantes habituales y aumentando su clientela, bajo la atención personalizada de sus dueños.



Gastronomía

La propuesta gastronómica de **María Luján** combina la tradicional cocina mediterránea, la elaboración cuidadosa y detallada de las pastas artesanales y la incorporación de alimentos propios de la zona, consolidando la identidad gastronómica que lo distingue y lo ha llevado a obtener múltiples reconocimientos (como el **Primer Premio** en el concurso «En busca del menú Tigre 2013 - La Identidad» y el **Tigre de Oro** en el año 2017).

Su cocina invita a adentrarse en una experiencia única e inolvidable de sabores, sentidos y colores. La carta ofrece una variada cantidad de platos originales para celíacos y vegetarianos, sugerencias, entradas, vegetales de la huerta, pastas, pescados y mariscos, platos principales y minutas. **María Luján**

Huerta y Mar (Langostinos, Zanahoria, Rúcula, Tomates Cherry, Boconccinos, Palta y huevo), entre muchas opciones. Los **Frutos de Mar** presentan propuestas como *Paella* (Arroz azafranado, lenguado, langostinos, camarones, mejillones y anillas de calamar); la ya mencionada *Trucha Mediterránea* (Rellena de camarones, jamón cocido, verdeo, morrones, perfumada con Martini seco y espinacas a la crema); o el clásico *Pulpo a la Gallega* (Pulpo español, pimentón extra, oliva y papas). Las **Pastas Hechas en Casa** proponen *Fettuccine, Gnocchi de papa, Ravioli* (Echalotte, pollo y espinaca), *Sorrentini* (jamón y mozzarella) o *Spaghetti* (seca italiana). Y las **Pastas Especiales**, *Gnocchi Souffle de espinacas gratinados; Raviolones de Espinaca y Queso Parmesano; Panzotti de Zuca; Sorrentini*



cuenta además con una huerta propia de especias para aromatizar sus platos.

La *Trucha mediterránea*, el *Salmón oriental* y los *Ravioles de Centolla* son algunos ejemplos de esta original propuesta que invita a vivir una experiencia inolvidable para el paladar. Entre las **Entradas**, sobresalen la *Mozzarella Caprese*, *Carpaccio de Lomo*, *Prosciutto con Bocconcino* y *Cherries confitados* (Entradas Frías); o las *Milanesitas de Mozzarella en Coulis de Tomate*; *Empanada de lomo cortada a cuchillo*; *Rabas* o *Crêpe de Espinaca a la Crema* (Entradas Calientes). **Los Vegetales de la Huerta** proponen ensaladas como *Mediterránea* (Palta, tomate, Bocconcinos, endivias, huevo, aceitunas negras); o

Caprese; *Lasagna Vegetariana*; *Raviolón de Salmón Ahumado*; *Fettuccine con frutos de mar*.

En materia de **Principales**, sobresalen platos como *Lomo a las 3 pimientos* (con mil hojas de papas a la crema); *Bife de chorizo relleno* (de Panceta, queso, cebolla, tomate seco con papas, batatas y puerro salteado); o *Bondiola a la Cerveza Negra* (con puré rústico de batata), entre otros.

Vinos

María Luján trabaja con las Bodegas *Catena Zapata*, *Luigi Bosca*, *Salentein*, *Norton*, *Nieto Senetiner*, *Ruca Malen*, *Cadus*, *Viña Cobos*, *Vistalba*, *Valle las Nencias*, *El Esteco*, *Navarro Correas*, *La Mascota*, *Alma Mora*, *Trapiche*, etc. Además, el restaurante posee Cava propia. 🍷



Hacé tu consulta médica desde tu casa



Ponemos a tu disposición nuestro servicio de **LLAMANDO AL DOCTOR**, una aplicación que te permite recibir atención médica gratuita en tu celular, desde cualquier lugar, a cualquier hora.

Servicio disponible con tu seguro de:
AUTO, HOGAR, SALUD, ACCIDENTES PERSONALES
y **VIDA CON CAPITALIZACIÓN.**

DESCARGÁ LA APP



sancorseguros.com.ar /    

#SegurosEnCasa

#SomosResponsables



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Gastón Darío Giachello

Casado - 46 Años - 2 Hijas (Giuliana e Isabella) - Signo Virgo (07-09-1973)
Gerencia de Nuevos Negocios Corporativos en Orbis Seguros



● **UN HOBBY**

Practicar deportes

● **LA JUSTICIA**

La gran ausente

● **SU MAYOR VIRTUD**

La perseverancia

● **LA SEGURIDAD**

Un bien escaso

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Robert De Niro y Anne Hathaway

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Depende la ocasión

● **UN SER QUERIDO**

Mis abuelas, Luisa y Eugenia

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Compartir la vida con mi esposa

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Tomar clases de saxo

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

El populismo

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Buena música para cada ocasión

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

El matrimonio

● **LA MUERTE**

Un paso

● **EL MATRIMONIO**

Un camino que requiere constante atención

● **EL DÓLAR**

Medida de confianza económica

● **LA INFLACIÓN**

La peor maniobra especulativa

● **EL PASADO**

Material de consulta

● **UN SECRETO**

Prefería otro sector económico para desarrollar mi carrera

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

Familiar

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Todos quienes apuestan a mi persona

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

En absoluto! El género no determina la actitud y/o aptitud hacia el trabajo

● **ME ARREPIENTO DE**

Nada en particular, pero sé qué decisiones no volvería a tomar

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Sagardi

● **EL FIN DEL MUNDO**

Una utopía

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

La cena Navideña en mi casa de

Troyes, Francia

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Leónidas

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Pescados y mariscos

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

Dormir con el celular sobre la mesa de luz

● **DIOS**

Mi guía

● **LA CORRUPCIÓN**

Un delito a la espera de justicia ejemplificadora

● **LE TENGO MIEDO A...**

No tener proyectos

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

El Caribe

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

La falta de compromiso

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

Buzios

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

Alan por el mundo

● **ESCRITOR FAVORITO**

Daniel Balmaceda

● **LA INFIDELIDAD**

Una elección

● **UNA CANCIÓN**

Every breath you take (The Police)

● **LA TRAICIÓN**

Una decepción

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Campari con naranja

● **EL AUTO DESEADO**

Porsche 911

● **PSICOANÁLISIS**

Un recurso

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Tener mi propia empresa

● **EN TEATRO**

Chicago en Broadway

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

«La gran epopeya», de Pacho O'Donnell

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Gustavo Cerati

● **LA MUJER IDEAL**

El complemento del otro

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Racing Club de Avellaneda

● **EL GRAN AUSENTE**

El modelo país, la política de estado

● **EL PERFUME**

Bvlgari

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

Su porte

● **MI MODELO PREFERIDA ES...**

Mi madre

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Yo mismo

● **UN MAESTRO**

Mi padre

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Fútbol

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

La capacidad de escuchar

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

LinkedIn

● **LA CULPA ES DE...**

La falta de educación

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA**

Mejor «La odisea de los giles»;

Peor «Réplicas»

● **MI PEOR DEFECTO ES**

La ansiedad

● **UNA CONFESIÓN**

No sé jugar al truco

● **NO PUEDO**

Finalizar una temporada de series

● **MARKETING**

Mi ADN

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

Aquellos que no espero recibir

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

Caminar, escuchar jazz

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

Canadá

BBVA Seguros

En ese living la viste crecer, aseguralo

Cada parte de tu hogar tiene una historia

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

