



informe

operadores de mercado



Entrevista a Ary Gerson CEO de Orbis Seguros

Orbis Seguros, una Compañía

Moderna y Omnicanal

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

Fuerte desarrollo digital y alto valor de servicio, el camino tomado por Orbis

Desde hace varios años, Orbis Seguros tomó la dirección de convertirse en una compañía moderna y omnicanal, con fuerte desarrollo digital y un alto valor de servicio. Su presente es sólido y solvente, dado que el aislamiento no afectó las metas del Directorio de trabajar para estar entre las diez empresas de seguros más importantes del país. Respecto al escenario post pandemia, Ary Gerson considera que Orbis será un referente importante entre las aseguradoras nacionales más relevantes por la calidad de sus productos, su innovación y por la calidez humana incorporada a la tecnología de última generación.



Gerson. «Sumado a la tecnología, no hemos perdido nuestro valor agregado de servicio, de estar, de dar respuesta con todos nuestros equipos y poder ser flexibles ante esta nueva realidad y ante esta situación totalmente excepcional. Entendemos que la tecnología es una parte del negocio, pero lo más importante es poder saber qué rol ocupa, en cada momento, el servicio que brindamos y, para ello, nuestros equipos son los que marcan la diferencia».

Ary Gerson, CEO de Orbis Seguros, reflexiona sobre la actualidad y proyección de la Compañía en el contexto del aislamiento social obligatorio a causa de Covid-19.

- ¿Cuál es el presente de Orbis Seguros? ¿De qué manera adaptó su estructura para el teletrabajo o home working que impuso el aislamiento social obligatorio?

- El presente de la compañía sigue siendo sólido y solvente, el aislamiento no afectó a las metas impuestas por el Directorio de trabajar para estar entre las diez empresas de seguros más importantes del país. La apuesta que venimos haciendo desde hace tiempo sobre la digitalización de la empresa nos permitió adaptarnos sin mayores contratiempos al régimen de teletrabajo, logrando incluso, en algunas áreas, un incremento marcado de la productividad individual de cada uno de los integrantes de Orbis Seguros. Ya teníamos varias personas que trabajaban de manera remota y la inversión que hicimos en IT en los últimos años nos permitió hoy tener a más de 200 personas conectadas y trabajando desde sus casas manteniendo los niveles de servicio habituales.

- ¿Cuáles son las herramientas digitales que puso a disposición de sus Productores Asesores y Asegurados para poder operar en forma remota?

- Nosotros ya contábamos con las herramientas para que nuestros productores y clientes puedan manejarse con la compañía de manera digital. El eficiente funcionamiento de ellas nos permitió seguir trabajando normalmente sin mayores complicaciones. Eso nos enorgullece porque muestra que la dirección que tomamos hace varios años de convertirnos en una ➡

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

EXPERIENCIA
SOLIDEZ Y
RESPALDO
CALIFICACIÓN
AA-

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

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

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

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



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



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

WWW.ESCUDOSEGUROS.COM.AR



Tu comunidad de seguros
WWW.UNIVERSOESCUDO.COM.AR

N° de inscripción en SSN
0746

Atención al asegurado
0800-666-8400

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





➤ compañía moderna y omnicanal, con fuerte desarrollo digital y un alto valor del servicio, fue la correcta.

Contamos con **Orbis Net** y **Orbis App PAS**, dos herramientas exclusivas para nuestros PAS que les permiten desde cotizar, inspeccionar, emitir pólizas y hasta descargarse toda la información referida a sus clientes y su gestión diaria del negocio. Por otro lado, contamos con nuestra **Web de Autogestión** y **Orbis App Clientes** para nuestros asegurados. En ellas pueden denunciar y realizar el seguimiento del siniestro, pagar el seguro, descargarse la póliza y acceder a la información de gestión de sus seguros. Además, contamos con una plataforma para terceros donde pueden ingresar sus reclamos y realizar el seguimiento del mismo de manera cien por ciento *online*.

Sumado a la tecnología, no hemos perdido nuestro valor agregado de servicio, de estar, de dar respuesta con todos nuestros equipos y poder ser flexibles ante esta nueva realidad y ante esta situación totalmente excepcional. Entendemos que la tecnología es una parte del negocio, pero lo más importante es poder saber qué rol ocupa, en cada momento, el servicio que brindamos y para ello, nuestros equipos son los que marcan la diferencia.

- ¿Cómo está estructurando la Compañía la paulatina vuelta a la actividad presencial? ¿En qué consiste el sistema de turnos *on line* en caso de siniestros?

- Ya hemos abierto cuatro sucursales -Mar del Plata, Bahía Blanca, Rosario y Mendoza- en el horario de 10 a 14. Para cuidar a nuestros empleados y a nuestros clientes, hemos sumado un sistema de turnos *online* exclusivo para la atención de temas relacionados a siniestros. El acceso al turno es muy simple, lo pueden sacar en el momento desde nuestra *web*. Para la atención de nuestros productores, les hemos solicitado que coordinen una reunión con el gerente de la agencia.

De esta manera, hemos reducido notablemente el tráfico de las personas en nuestras sucursales, respetando los protocolos acordados a todos los niveles. Este mismo régimen se replicará en todas las agencias que vayamos reabriendo a medida que cada lugar y la situación lo permitan. De todas maneras, vamos a seguir incentivando fuertemente, por todos los medios, que se utilicen nuestras herramientas digitales, sin perder nuestro valor agregado, que es siempre poder estar disponibles para resolver los inconvenientes que puedan surgir.

- ¿Cómo impactó el aislamiento obligatorio en este primer semestre del año en la producción de la Compañía? ¿Hubo altas y/o bajas de coberturas?

- En lo particular, creemos que todavía es temprano para poder visualizar la totalidad de los efectos que dejará el Covid 19. Es todo muy reciente. Los primeros meses del año tuvieron de por sí, una actividad económica deprimida en general, por lo que es de esperar que el mercado de seguros tenga un comportamiento similar. La situación puntual del mercado automotor complejiza aún más gran parte del mercado de seguros. De todas maneras, gracias a las medidas que tomamos para acompañar a nuestros productores y asegurados, en Orbis Seguros no tuvimos una reducción importante de pólizas. Por el contrario, mejoramos coberturas y lanzamos nuevas alternativas adaptadas a la nueva realidad, que nos permitieron mantener la cartera, y en muchos lugares, retomar el crecimiento.

- ¿Existe morosidad en el cobro de primas? ¿Cuáles son los riesgos más afectados?

- Existe, claramente, y la situación macroeconómica y la pandemia acentuaron la morosidad. Desde Orbis Seguros fuimos más flexibles en los últimos meses extendiendo coberturas financieras debido a la imposibilidad que tenían muchos de nuestros clientes de poder abonar sus seguros, y eso nos permitió recuperar gran parte de los seguros morosos que tuvimos, principalmente, desde el lanzamiento del aislamiento obligatorio hasta principios de mayo. Automotores, en nuestro caso, fue el riesgo más afectado, y en particular, la producción de AMBA.

- ¿Orbis ha lanzado nuevas coberturas o proyecta hacerlo en el corto plazo? ¿Existe alguna cobertura específica relacionada a Covid-19?

- Hemos lanzado una nueva cobertura para autos (denominada B1). Esta nueva cobertura incluye responsabilidad civil, robo total, incendio total, cristales para autos de uso particular y de menos de 15 años de antigüedad, y para 4x4, *Pick Ups* o *SUV* para uso particular o comercial y de menos de 15 años de antigüedad. Lo novedoso es que esta cobertura incluye rotura de cristales, de hasta \$ 15.000 o \$ 20.000, dependiendo del caso, y con precios super competitivos. Además hemos mejorado nuestra cobertura de terceros completos (denominada CC), y hemos lanzado una nueva cobertura de moto, que incluye RC, Robo, incendio y destrucción total, para motos de baja y media gama. Revisamos toda nuestra estrategia de *pricing* en los seguros de motos,



donde queremos crecer fuertemente este año, y seguir siendo referentes del sector.

Por otro lado, teniendo en cuenta que nuestros seguros de personas incluyen la cobertura ante fallecimiento por pandemia Covid 19, hemos realizado y seguiremos haciendo muchas campañas y difusión de todos nuestros productos, donde se destaca nuestro seguro de sepelio prestacional, siendo el más competitivo y completo del mercado argentino. **Orbis Seguros es un referente en el ramo de seguro de personas.**

- Siendo Orbis un inversor en desarrollos inmobiliarios, ¿Cuáles han sido las últimas inversiones realizadas y qué proyectos tiene en carpeta para lo que resta de 2020 y para los próximos años?

- Nuestro último proyecto terminado, y el más importante que hasta ahora hemos realizado, es **Terrazas de Volcán**. Esta importante capitalización de Orbis Seguros (representa aproximadamente 80 millones de dólares a valores de venta), con más de 40.000 metros cuadrados de construcción, tres edificios, 440 departamentos, 250 cocheras, 10.000 metros cuadrados de *amenities*, locales comerciales y oficinas, no sólo es nuestro más importante desarrollo inmobiliario, sino además un proceso de transformación del barrio de CABA donde se encuentra, Parque Chacabuco. Hemos aportado con este proyecto valor real a la economía, generando empleo y acceso a la vivienda a cientos de familias.

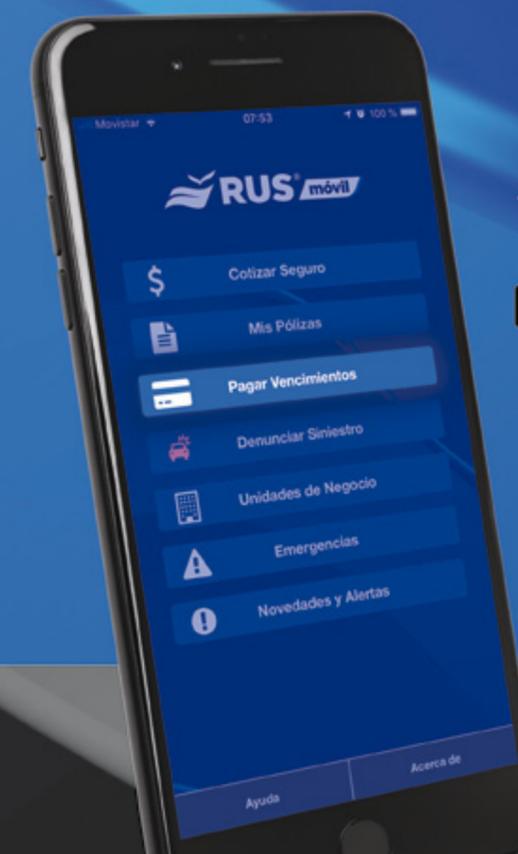
Actualmente estamos analizando nuevos emprendimientos, y tenemos como estrategia principal poder desarrollar iniciativas innovadoras. Creemos que el *Real Estate* es un aliado estratégico de nuestra industria y estamos estudiando y trabajando con el mercado financiero opciones de inversión novedosas en este sentido.

- ¿Qué importancia asignan a la tecnología y cuáles son las últimas innovaciones e implementaciones en esa materia?

- Nos parece fundamental la tecnología, y por eso hace varios años nos hemos subido a la transformación digital, comenzando con nuestros procesos internos para llegar finalmente al proceso de venta con nuestra red de productores. Somos un jugador destacado en la materia, no sólo localmente. Hemos participado y fuimos distinguidos en foros y congresos internacionales por nuestras iniciativas. Tanto las Apps para asegurados como para PAS demuestran día a día, junto con los sistemas de autogestión, su eficiencia para la correcta administración de ➤



RUS presenta su botón de pago!



Descargá **RUS móvil**

DISPONIBLE EN Google Play | Consíguelo en el App Store

o ingresá en **rus.com.ar**

RUS DIGITAL

Nº de inscripción en SSN 0360

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

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



→ la empresa, otorgando agilidad y facilitando el trabajo a todos los que hacemos Orbis Seguros.

Hoy, gracias a la inversión en nuevas tecnologías, podemos trabajar, como ya señalé, sin inconveniente alguno, desde nuestras casas. Nuestros procesos de comercialización y de denuncia de siniestros están apoyados en tecnología muy robusta, con uso de inteligencia artificial. En este sentido, nuestro proceso de autoinspección por parte de los asegurados, es un ejemplo de vanguardia.

Estar montados sobre estas nuevas herramientas nos pone en una posición ventajosa para poder seguir creciendo con estándares de servicio muy elevados. Además de mejorar mucho la usabilidad y la experiencia cliente, hemos encontrado un equilibrio muy importante entre nuestros equipos y la tecnología.

No somos una «Insurtech», **somos una empresa de seguros que quiere estar muy cerca de sus clientes y productores**, que entendió que para estar más cerca y ser más eficiente, debía apostar, en igual medida, tanto a la innovación como al factor humano. Logramos un mix de excelencia.

- **¿Considera que existe un aumento de la siniestralidad? ¿En qué consiste la solución anti-fraude de FRISS adoptada por la Compañía?**

- Como consecuencia de la cuarentena, en sus principios se produjo una fuerte reducción de la siniestralidad en autos, que de a poco está volviendo a sus índices anteriores. Antes de la cuarentena y durante los últimos años, se verificó una leve disminución de la siniestralidad en este ramo. En el resto de los ramos, la siniestralidad mantuvo sus niveles en el último período. Durante la cuarentena la disminución fue muy leve.

Tecnológicamente, en la siniestralidad estamos bajando en dos frentes. Por un lado, la aplicación de la video verificación de los siniestros, especialmente en el ramo autos. Mediante una *app* que productores y asegurados podrán bajar, nuestros inspectores operando en remoto desde nuestras oficinas o desde sus casas, guiarán a los asegurados para que transmitan *on line* un video de los daños del vehículo, mientras reciben las instrucciones a efectos de captar en forma completa las partes más importantes de los mismos. De esa forma, los inspectores estimarán en ese momento los costos de reparación, pudiendo en simultáneo solicitar los respectivos presupuestos de repuestos y de reparación a las concesionarias y talleres, mediante programas que les permitan licitar *on line*.

Otro de los desarrollos en los que estamos involucrados profundamente es en la aplicación de inteligencia artificial para la detección de fraudes en los siniestros. Esto no solamente permitirá disminuir la siniestralidad, con su impacto en tarifas más competitivas, sino también en la aplicación de políticas de precios de acuerdo con el perfil de vehículos y asegurados que suscriban nuestras pólizas.

Nuestra empresa tiene ya un prestigio reconocido en detección y análisis de fraudes, con incluso premios ganados por nuestra gente. La incorporación de FRISS como proveedor



desarrollador contribuye a consolidar nuestra reputación que nos convierte en una empresa sólida, solvente y seria, que se refleja en la confianza que nos ganamos de nuestros PAS y asegurados.

Elegimos especialmente las soluciones de FRISS para reforzar nuestra estrategia de combate al fraude. El objetivo es realizar una detección automática del fraude en el proceso de siniestros. Sus soluciones nos proporcionan una combinación totalmente integrada de inteligencia artificial, modelos predictivos, análisis de red y minería de datos en múltiples formatos, que automatizará y elevará la tasa de efectividad en dicho proceso. Es una solución exitosa avalada por más de 180 implementaciones realizadas en todo el mundo.

- **¿Cómo analiza el escenario post-pandemia y cuáles son las expectativas de crecimiento, considerando la crisis económica que atraviesa Argentina y el contexto de recesión mundial?**

- La caída del ingreso bruto de todos los países como consecuencia de la pandemia afectará fuertemente a la economía mundial. Como consecuencia de esa caída, que disminuirá los ingresos de los consumidores, éstos incrementarán su búsqueda de mejores precios y condiciones de los productos.

En ese sentido, nuestro país posiblemente se vea afectado un poco más que el resto. En nuestra industria específicamente, visualizamos un incremento de la competencia por precios.

En nuestro caso específico, producto de la inversión tecnológica descripta, la creatividad y constante innovación que aplicamos y de escuchar permanentemente las necesidades de nuestros productores y asegurados, prevemos un crecimiento marcado en el volumen de los productos vendidos, con tarifas muy convenientes.

Esta combinación de factores nos permitirá continuar mejorando posiciones en el *market share* del mercado de seguros, como lo venimos haciendo desde los últimos años.

Paralelamente, nuestra política de inversiones en una combinación de productos financieros y en *Real Estate*, nos permitirá mejorar aún más la solvencia de Orbis, lo cual se viene optimizando desde varios años atrás. **Nuestras inversiones en Real Estate constituyen nuestra moneda dura, que nos han protegido contra la desvalorización de la moneda.** Todos los proyectos que tenemos en estudio se orientan como los anteriores, a facilitar el acceso a la vivienda a familias.

Orbis será un referente importante entre las aseguradoras nacionales más relevantes por la calidad de sus productos, su innovación y fundamentalmente por la calidez humana incorporada a la tecnología de última generación.

- **¿Cómo imagina el Seguro post Covid-19?**

- Me gustaría imaginar una sociedad con más conciencia aseguradora, que se interese más en proteger su vida, a través de los seguros de personas. Me imagino también, una «nueva normalidad» por un tiempo largo, con nuevas conductas socioeconómicas y de consumo, que deberán hacer que nuestra industria se transforme más rápidamente y donde, quiénes estemos a la altura de las circunstancias, tendremos muchas oportunidades. No lo dudo. ☺

LIDERES EN SEGUROS DE CAUCIÓN

NUESTRO ESTILO



ADAPTABILIDAD

CREATIVIDAD

TRABAJO EN EQUIPO

COMPROMISO



Fianzas y Crédito
S.A. Compañía de Seguros

Desde 1898 un Progreso Seguro...

EL PROGRESO SEGUROS S.A.

La Territorial Vida Y Salud
Compañía de 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 - B8170AAA - PIGDÉ - Prov. de Buenos Aires - Tel: 02923 - 472223
 info@elprogresoseguros.com.ar www.elprogresoseguros.com.ar

Nº de inscripción de SSN: 20 Progreso 0116 La Territorial 0000
 Atención al asegurado: 8000-666-6400
 Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn
 SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

informe
publicación especializada de aparición quincenal
AÑO 27 / Nº 668 - Junio 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 Vilarño, Raúl Herrera, Juan Pablo Chevallier-Boutell, Walter Wömer.

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.

La respuesta de las ARTs en la emergencia sanitaria

Pablo Elin, Jefe de Siniestros de La Segunda ART; Patricio Ripoll, Jefe de Siniestros ART de Federación Patronal; y Federico Balestracci, Gerente de Siniestros de Plus ART del Grupo Prof, informaron sobre los cambios que sus empresas realizaron para adaptar las prestaciones de asistencia médica a los trabajadores con motivo del aislamiento social, preventivo y obligatorio.

Escribe **Anibal Cejas**

La pandemia impuso un nuevo desafío a las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo: sostener la calidad del servicio con las restricciones imperantes en los efectores del sistema de salud.

Pablo Elin, Jefe de Siniestros de La Segunda ART, presentó un panorama bastante claro de la situación que están atravesando las compañías de ART en el contexto actual: «Nuestra sociedad se enfrenta a cambios permanentes y sin precedentes y las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo no están exentas de ellos. Nuestra meta en materia asistencial es cuidar la salud de más de diez millones de trabajadores cubiertos por el sistema y gracias al trabajo en equipo, una rápida adaptación a los cambios y a los desafíos que nos planteó el entorno, pudimos seguir adelante en la continuidad del servicio de asistencia médica sin mayores inconvenientes. Sin perjuicio de ello, es evidente que la prestación de servicios de asistencia a trabajadores durante el aislamiento social, preventivo y obligatorio (ASPO), sufrió algunas modificaciones.



Recordemos que fue el propio Estado Nacional, por intermedio de las Superintendencias de Servicios de Salud y Riesgos del Trabajo, quien reconoció y recomendó que era absolutamente necesario tomar medidas oportunas a fin de mitigar el impacto en el sistema de salud y su población beneficiaria, garantizando la continuidad de asistencia y tratamiento esenciales de difícil cumplimiento, a través de los medios habituales durante el lapso

del aislamiento. Lógicamente que la distancia, la dificultad para transitar, las recomendaciones de los organismos de control en cuanto a los cuidados que debíamos tener para evitar la conglomeración de pacientes en centros médicos asistenciales (evitando una exposición innecesaria en pacientes con patologías leves), y la situación de aislamiento social, sumado a la afectación prioritaria de recursos de mucho de nuestros prestadores médicos hizo que replanteáramos circuitos internos y externos».

A su turno, **Patricio Ripoll, Jefe de Siniestros ART de Federación Patronal,** afirmó que en la compañía también tuvieron que adaptarse al contexto actual, ya que ante el ASPO las prestaciones médicas se vieron limitadas a las urgencias/emergencias, siendo reprogramadas las prácticas programadas. En casos puntuales, y con previo aval médico, se pudieron implementar atenciones a través de tele consultas.

«Es necesario diferenciar entre la etapa inicial del ASPO y la etapa actual para referirnos al impacto de la pandemia -analizó-. La primera, se origina a partir del 19 de marzo con el decreto que estableció el aislamiento y, consecuentemente, la cuarentena; y la segunda, a partir de la decisión administrativa que autorizó la apertura y funcionamiento de distintas actividades y servicios entre las que se incluyeron la atención médica y odontológica programada de carácter preventivo y seguimiento de enfermedades crónicas, laboratorios y centros de diagnósticos por imagen, clínicas e institutos médicos, Kinesiológicos.

Además, durante la primera etapa, para evitar la circulación de los damnificados y de todo recurso humano derivado de la necesidad de cumplimentar los servicios/beneficios a los mismos, y en línea con las recomendaciones de los organismos de control ya mencionados, se suspendieron todas las prestaciones de patologías no urgentes (rehabilitaciones, cirugías, otras prácticas) dando atención solamente a las patologías de urgencia. Lentamente fuimos estableciendo canales de comunicación en todo el país para el seguimiento de los pacientes a través de líneas telefónicas, contactos de whatsapp, e-mails y otras tecnologías digitales. Lo primero que se reestableció fueron las sesiones de FKT, psicología y consultas de especialistas a través de videollamadas, siempre teniendo en cuenta la disponibilidad de recursos de los beneficiarios. ➔

#1 VOS



www.segurometal.com

Nueva App

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

SEGUOMETAL
COOPERATIVA DE SEGUROS LTDA.

60
AÑOS

Nº de inscripción en SSN: 0296 | Atención al asegurado: 0800-666-8400 | Organismo de control: www.argentina.gob.ar/ssn | **SSN** SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

2 GRUPO ASEGURADOR
La segunda
LO PRIMERO SOS VOS

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

Atención al asegurado
0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

En la segunda etapa, y tras la apertura de los centros médicos de atención, se comenzó el traslado de pacientes con importante necesidad de consulta médica o kinesiológica, pero se profundizó también la telemedicina en todos los aspectos de la misma. De esta forma, fuimos cubriendo en las distintas etapas las distintas necesidades de atención médica de los damnificados.

En la etapa actual, muchos prestadores médicos comenzaron a realizar sus actividades habituales logrando ir normalizando las atenciones médicas. Más allá de estas cuestiones, en todo momento pudimos garantizar las prestaciones.

Luego, el vocero detalló los procedimientos para los casos específicos de Covid-19:

- Identificación de los prestadores que brindaban atención de Covid-19.
- Contratación de prestadores de atención domiciliaria con protocolos de atención previamente definidos, según resolución de autoridad de salud pública.
- En conjunto con los módulos se acordó la entrega de

termómetros y saturómetros para el control de signos vitales durante la tele consulta y consulta presencial, con un kit de seguridad completo en el caso de aparición de síntomas o para el alta.

- Con laboratorios certificados se gestionó la toma de muestras y procesamiento de las mismas por PCR según normativa.

Por su parte, **Federico Balestracci, Gerente de Sinie-
stros de Plus ART, del Grupo Prof,** dejó en claro que la prestación de servicios se garantizó en toda instancia: «Sin dudas tuvimos que adaptarnos rápidamente, puesto que nos encontramos con varios prestadores imposibilitados de atender, sobre todo en lo que atañe a la fisioterapia. En un primer momento los prestadores de transporte privado no estaban activos, por lo que se tornaba casi imposible trasladar a los accidentados a los centros de tratamiento. Ante todo, el panorama expuesto, en Plus ART hemos reforzado la atención domiciliaria mediante auditorías médicas, como así también el servicio de seguimiento médico mediante videollamadas para los



▲Pablo Elin, Jefe de Sinie-
stros de La Segunda ART

casos en que no había traslados disponibles o que el prestador médico no se encontraba operativo».

Siniestralidad en el contexto de la pandemia

El ASPO dispuesto por el Estado Nacional produjo variaciones en la frecuencia siniestral desde el mes de marzo a esta fecha.

Según el ejecutivo de La Segunda ART, comparando lo sucedido en los meses de marzo, abril y mayo de este año con igual período del año pasado, «tuvimos una disminución de ingresos de siniestros de casi el 70% en abril, comparado con igual período del año 2019 y en el mes de mayo, una disminución del 50%. No obstante, y a raíz de las habilitaciones progresivas de actividades no esenciales dispuestas por el Gobierno Nacional, a través de las decisiones administrativas de Jefatura de Gabinete, de a poco fuimos llegando a niveles similares de ingresos a los que teníamos el año pasado durante el mismo período.

En las actividades esenciales y aquellas otras que no se vieron alcanzadas por el ASPO y que siguieron con sus actividades habituales, como por ejemplo el personal de salud, fuerzas de seguridad, industrias y actividades productivas habilitadas, alimentación, transporte, entre otras, los índices de siniestralidad se mantuvieron estables. Y sumado a ello, debemos mencionar el impacto que tuvo en el sistema -en cuanto a siniestralidad- la incorporación de la enfermedad provocada por el virus denominado Síndrome Respiratorio Agudo Grave Coronavirus 2 (Sars-coV-2) que afectó, principalmente, a aquellas actividades esenciales vinculadas a la salud, como los profesionales médicos y enfermeros».

En Federación Patronal comparten las mismas cifras: «Desde la vigencia del ASPO se vio una disminución de la frecuencia siniestral a nivel general; en una primera instancia fue de aproximadamente 70% y en la actualidad estamos en un 50% de la frecuencia habitual, ya que a medida que crecen las actividades exceptuadas la



▲Patricio Ripoll, Jefe de Sinie-
stros ART de Federación Patronal

misma tiende a aumentar. Vale aclarar que las erogaciones por siniestros no han disminuido linealmente con la frecuencia, dada la existencia de siniestros en trámite anteriores al ASPO -manifestó Ripoll-. En cuanto a actividades puntuales, notamos mayor impacto en la construcción, transporte e industrias manufactureras».

En concordancia, Balestracci sostuvo que en su caso también la siniestralidad en un primer momento tendió a la baja, habida cuenta del cese de actividades en casi todas las empresas. «En la medida que se retoman las actividades en cada jurisdicción, se comienza a tener un nivel de siniestralidad similar al del mismo período de 2019», marcó.

La siniestralidad en Salud

La actividad de salud es la que mayor índice de incidencia está teniendo a partir de la sanción del DNU N° 367/20, en virtud del cual se la considera esencial.

«Vemos un aumento significativo de la frecuencia siniestral relacionada a la alta exposición de este segmento al Covid-19, representando más del 50% de los casos denunciados», planteó Ripoll.

En la misma línea, Balestracci, expresó que el personal de salud indefectiblemente incrementó su riesgo al verse constantemente en peligro de contagio. «Tal es el grado de exposición, que a nivel nacional hubo numerosos casos donde los efectores médicos se vieron forzados a cerrar sus centros por sufrir casos de infecciones en su personal», afirmó.



▲Federico Balestracci, Gerente de Sinie-
stros de Plus ART, de Grupo PROF

Luego, Elin comentó: «Según nuestras estadísticas siniestrales, este rubro concentra a la fecha casi el 80% de casos denunciados con diagnóstico confirmatorio de la enfermedad. No obstante, ese porcentual o esa porción de la torta del personal vinculado a la salud, en comparación a otras actividades esenciales o exceptuadas, que en nuestro universo de casos siempre estuvo cerca del 90% de las denuncias por Covid, a medida que transcurren los días y vamos ingresando a lo que denominan el pico de la enfermedad, va disminuyendo. Lógicamente contribuye también a esta disminución la liberación progresiva de actividades y servicios. En cuanto al universo de casos, debemos decir que el 85% de los mismos son leves, incluso su gran mayoría con altas médicas definitivas ya otorgadas. En el 15% restante tenemos los casos moderados que requieren internación o prolongación de días de aislamiento, y dentro de este universo y en una menor escala, los casos graves o fatales.

En este sentido, las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo estamos cumpliendo un rol muy importante frente a la pandemia, no sólo asesorando a nuestros clientes en materia de prevención y medidas de seguridad e higiene, sino también otorgando cobertura a aquellos trabajadores cuyas actividades o servicios fueron declarados esenciales como concretamente el personal de salud».

Innovación tecnológica en las prestaciones médicas

A esta altura de los acontecimientos, no cabe duda de que la tecnología aplicada a la medicina representa una temática de interés nacional. La tecnología constituye una herramienta que permite lograr el objetivo primario de garantizar el

derecho a la salud, contribuyendo a mejorar la calidad y eficacia de la asistencia sanitaria en este contexto de pandemia mundial.

Sobre este tema, Ripoll señaló: «La Tecnología ha jugado un papel fundamental en la prestación del servicio, no solo a través de la implementación de tele consultas, sino por varios aspectos que atañen a los servicios de la ART. Una de las innovaciones más destacadas fue el asesoramiento remoto a nuestros asegurados, el cual fue implementado como medida que busca cubrir las necesidades de los mismos, no solo por Covid-19, sino por los riesgos generales y específicos de la actividad. Se efectúa a través de una videoconferencia, mediante la cual se le brinda a nuestro asegurado apoyo y asistencia técnica. Otro desarrollo fue el curso virtual de prevención de Covid-19 para trabajadores, el cual fue muy bien recibido».

Después, Balestracci expresó que: «Viramos el timón rápidamente para adaptarnos a la nueva coyuntura. La tecnología

que poseemos nos permitió seguir gestionando los siniestros, a pesar del aislamiento, siendo innovadores, disruptivos y creativos en cuanto a las soluciones que debemos brindar. El sector encargado de las innovaciones técnicas se encuentra dando soporte permanente a las distintas áreas para poder estar aggiornados tecnológicamente, permitiéndonos estar cerca de nuestros clientes y trabajadores accidentados. Algunas de estas novedades son la incorporación de videollamadas para el tratamiento de casos leves y un sistema de auditorías on line».

Asimismo, Elin destacó que esta herramienta juega y jugará un papel muy importante en su empresa, ya que «ha demostrado ser una opción válida en este marco de excepción, que bajo el cumplimiento de estándares de seguridad, trato digno, información, confidencialidad, garantiza el derecho a la salud sin perder de vista el cuidado y la protección tanto del paciente, de sus datos personales, como de los profesionales intervinientes y, en definitiva, de la sociedad en su conjunto».

Más Herramientas. Mejor Servicio

Cambiamos el modo, pero no el Compromiso con nuestros PRODUCTORES

FEDERACION PATRONAL SEGUROS S.A.

www.fedpat.com.ar

Nº de inscripción en SSN 726

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION

S&C Broker de Seguros

SOMOS

Un Broker impulsado por las personas que trabajan en él. Creemos en el balance entre la tecnología y las personas. En la importancia de dar una respuesta a nuestros clientes y asociados. Y en la contención y la confianza como pilares para nuestros vínculos.

HACEMOS

Somos un broker mayorista de seguros con vínculos con las mejores aseguradoras del país que busca brindar servicios y coberturas en todos los riesgos de la industria aseguradora.

SEGUINOS EN NUESTRA NUEVA CUENTA DE INSTAGRAM @scbrokerdeseguros

CASA MATRÍZ
Camila O'Gorman 412 - Piso 18
Puerto Madero
+54 11 5263 7500

REGIÓN NORTE
Aeropuerto de San Fernando
Gran Buenos Aires
+54 11 5263 7512

ATENCIÓN PAS
Av. Corrientes 753 - Piso 25 A
CABA
+54 11 5263 7501

REGIÓN CENTRO
Av. Rafael Núñez 4219
Ciudad de Córdoba
+54 351 700 7113

REGIÓN SUR
San Martín 616 - Piso 4
Ciudad de Bahía Blanca
+54 291 400 2840

REGIÓN OESTE
De la Doma 1775
Parque Letoir
+54 11 5263 7105

Nº de inscripción en SSN 1250

Atención al asegurado 0800-666-8400

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

SSN SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION



➔ Y sumó: «La tecnología para el Grupo Asegurador La Segunda juega un papel muy importante en la prestación del servicio médico de la ART a través de diferentes sistemas de registros de historia clínica, autorizaciones y auditorías a distancia que permiten la trazabilidad de las acciones y controles. En cuanto a las innovaciones tecnológicas que hemos aplicado, podemos mencionar:

- La adecuación y adaptación de todos nuestros sistemas y recursos a la modalidad de teletrabajo o home office en menos de una semana (si bien, ya se venía implementando en la organización, esta situación obligó en forma masiva a llevarlo a cabo para casi toda la organización), lo que nos permitió -como lo mencionara precedentemente- seguir brindando todas las prestaciones de ley de manera eficiente y oportuna.

- La implementación de canales directos con nuestros asegurados, a través de plataformas Web en donde se puede seguir la evolución de los siniestros, principales eventos, realizar consultas/ reclamos.



- En tal sentido y en otra innovación que hemos llevado a cabo y no tan solo para la atención de enfermos con la mencionada virosis sino también para otras patologías, nos hemos relacionado con un sistema de telemedicina con software que permite la comunicación con el paciente por videoconferencia adaptada a un sistema de geolocalización, registro de Historia Clínica, trazabilidad, todo bajo medidas de seguridad de la información y resguardando los derechos y la privacidad del paciente.

Todas estas implementaciones tecnológicas nos permitieron tener un contacto con los trabajadores accidentados, brindándoles asesoramiento pero, por sobre todas las cosas, la seguridad y confianza de que estamos cerca de nuestros clientes y beneficiarios. Finalmente, estamos desarrollando a través de metodologías ágiles una app móvil para trabajadores de empresas afiliadas, para llegar a nuestros beneficiarios de manera directa y que tendrá distintas funcionalidades, desde información, consulta, gestión y capacitación».

Autoevaluación

Por último, a modo de conclusión, los ejecutivos evaluaron la respuesta del sistema, en el contexto de la pandemia por el Covid-19.

«En líneas generales, el sistema está demostrando estar a la altura de las necesidades que fueron surgiendo y ante un escenario desconocido, tanto para las aseguradoras como para el organismo de control y los prestadores. La rápida adaptación de las ART al trabajo remoto, el compromiso y dedicación de su personal, la tecnología y los esfuerzos económicos realizados, fueron clave para poder brindar el servicio que acostumbramos.

Sin duda, este escenario ayudó a acelerar un proceso de digitalización que ya estábamos transitando y que trae beneficios a todos los actores del sistema. No obstante ello, estamos muy alertas a la evolución de esta pandemia, ya que cada vez son más los casos que se presentan y las erogaciones se multiplican, en un riesgo que nunca estuvo considerado al momento de establecer las primas que abonan los asegurados. Si bien existe un mecanismo de reintegro de lo erogado al Fondo Fiduciario de Enfermedades Profesionales, éste tiene un límite y a la fecha no sabemos cuántos casos más deberemos atender, mientras cada vez se suman más actividades expuestas al riesgo y la vacuna aún no existe», especificó Ripoll de Federación Patronal.

Acto seguido, Balestracci observó: «Entendemos que el sistema de Riesgos del Trabajo tuvo que adaptarse rápidamente a nuevas modalidades de gestión. En base a esto, estamos convencidos de que se actuó en forma eficaz con el fin de dar cobertura en un momento de gran incertidumbre y donde debe primar, por sobre todo, la salud del trabajador».

Finalmente, Elin resumió: «Las aseguradoras hicimos un gran esfuerzo, tal como quedó demostrado, adaptando nuestros circuitos internos al nuevo y cambiante contexto, para actuar de manera eficiente y eficaz, aún en momentos como el que nos toca atravesar como sociedad. Una vez más, se evidenció la pertenencia del sistema de Riesgos del Trabajo a la seguridad social y el importante aporte que tiene el sector en la vida de la sociedad, cumpliendo una función social, económica y técnica muy importante.

No sólo continuamos brindando prestaciones médico/asistenciales de primer nivel a lo largo y ancho del país, sino también cumplimos un rol muy importante en la prevención y asesoramiento, estando siempre cerca de nuestros clientes, cuando más lo necesitan. Sin duda quedan cosas por mejorar, pero el sistema demostró una vez más haber estado a la altura de las circunstancias, brindando las prestaciones de ley sin discontinuidad, pese a los desafíos que trajo la pandemia, lo que nos permite ser optimistas de cara al futuro».



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

aacms
ASOCIACION ARGENTINA DE COOPERATIVAS
Y MUTUALIDADES DE SEGUROS

stop loss
bureau de reaseguros s.a.



rasa
Reaseguradores Argentinos SA

FINALLOSS S.A.
de Mandatos y Servicios

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

Marketing de Seguros en tiempos de Covid-19

Marketing

Eduardo Estrada, Director de Negocios y Marketing del Grupo Sancor Seguros; David Rey Goitía, Presidente de Intégrity Seguros Argentina; Sebastián Rottondi, Sub Gerente Comercial de Provincia Seguros; y María Luz Gómez, Gerente General de Instituto Asegurador Mercantil, detallan para INFORME Operadores de Mercado las acciones de venta y los nuevos productos que lanzaron y proyectan lanzar al mercado, para convertir la crisis generada por la pandemia Covid-19 en una oportunidad.

Escribe **Dra. Gabriela Álvarez**

El sector asegurador es una de las pocas ramas de la economía que ha podido seguir funcionando durante el transcurso de la cuarentena. Con oficinas cerradas, home working y un vuelco importante a los medios digitales, debió adaptarse a la nueva «normalidad». Sin embargo, a pesar de ello, atravesar esta etapa ha sido un enorme desafío no sólo para poder seguir brindando a los asegurados un buen servicio sino también para poder captar nuevos clientes, en momentos de una economía muy golpeada. Pero las compañías enseguida han sabido adaptarse a este nuevo mundo y como muestra de ello, entrevistamos a varias empresas del sector, quienes nos confirman que toda crisis es una oportunidad.

• **¿Qué acciones están desarrollando para vender sus productos en tiempos de pandemia?**

• **Eduardo Estrada, Director de Negocios y Marketing del Grupo Sancor Seguros.**

«En un contexto complejo y sin precedentes, nuestra prioridad fue contribuir con acciones excepcionales orientadas a resguardar el bienestar de los asegurados y sus familias, así como a trabajar para resguardar las carteras de nuestros Productores Aseguradores de Seguros (PAS) 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» a los asegurados de un alto porcentaje de las coberturas de Automotores y a todas las de Hogar, Accidentes Personales, Vida con capitalización (Vida Ahorro|Vida Inversión) y Prevención Retiro. 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. 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 brinda 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, permitimos a los clientes realizar Retiros Parciales de hasta un 50% de su saldo, sin la aplicación de quitas por rescate. Además, dispusimos otorgar amparo asegurador en las coberturas que posean las pólizas de Vida Ahorro| Vida Inversión, para aquellos siniestros cuya causa de origen sea el Covid-19. 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.

Por otro lado, de manera reciente hemos lanzado dos nuevos productos cuyo objetivo es dar respuesta a necesidades de protección que se presentan en este complejo contexto, respaldados por coberturas y beneficios adicionales de suma utilidad. Las nuevas opciones son: HOME OFFICE y VIDA COVID-19. 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».

• **David Rey Goitía, Presidente de Intégrity Seguros Argentina.**

«Hemos estado muy cerca de los Productores y Asegurados, escuchando sus necesidades. El foco de la Compañía ha estado puesto en asistir a nuestros socios estratégicos, entendiendo las dificultades que vienen sorteando con el cese de algunas actividades y los cambios que viene sufriendo la economía de nuestros Clientes, en pos de mantener siempre nuestros estándares de calidad de servicio y beneficios para el Asegurado. En virtud de esto, hemos trabajado muchísimo en capacitación, tanto de nuestro staff comercial, que son el contacto del Productor, como del Productor mismo, para brindarles más y mejores herramientas a la hora de cerrar nuevos negocios, o bien atender e informar a los Asegurados actuales. Nuestro staff comercial está realizando los Programas de Gestión Profesional de Ventas y de Gerenciamiento y Coaching con una consultora internacional, en pos de potenciar sus habilidades comerciales. Por otra parte, para nuestros Productores, a través de la plataforma TEAMS, Intégrity Seguros continúa brindándoles la serie de Workshops estipulados en la agenda anual de la Compañía, con modalidad online, para que continúen informándose»



GALENO

TODAS LAS COBERTURAS EN PLANES MÉDICOS Y EN SEGUROS QUE TU EMPRESA NECESITA

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

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

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

 GALENO

 GALENO
SEGUROS

 GALENO
ART

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

Servicios al Productor:
0800-333-7784



▲ Eduardo Estrada, Director de Negocios y Marketing del Grupo Sancor Seguros

→ sobre los productos de la Compañía. Se trata de **Integrity Academy virtual**. De estas capacitaciones participan más de 200 Productores en cada una. A su vez, hemos desarrollado piezas digitales y relanzado nuestras redes sociales para que sirvan a los fines del cierre de sus negocios y puedan llegar a los Clientes y potenciales Clientes de manera online, 'fácil y rápido', una de las mayores demandas que tenemos todos los consumidores hoy en día, mucho más en el contexto que atravesamos con la Pandemia, donde se han agotado otras formas de comunicación y fuentes de información más tradicionales.

Finalmente, y acorde a la identidad corporativa de Integrity, nos resultaba crucial realizar un aporte a la comunidad, en este contexto. **El valor humano es primordial para nosotros**. En virtud de ello, hemos decidido realizar un **significativo aporte económico al «Hospital Solidario COVID Austral»**, destinado a atender a personas derivadas por el sistema de salud, que tengan Coronavirus y no posean cobertura médica. Estas acciones nos reconfortan muchísimo, ya que nuestra Compañía funciona en esta sociedad y no podemos mantenernos ajenos a lo que sucede.

• **Sebastián Rottondi, SubGerente Comercial de Provincia Seguros.**

«Estamos ante un hecho extraordinario y aún desconocemos cuál será el impacto, no solo en nuestro país, sino en todo el mundo. En primera instancia, nos enfocamos rápidamente en organizar la estructura y los procesos para poder operar a distancia. Desde lo comercial intensificamos nuestros contactos con la red de ventas y clientes en general para atender todas las dudas producto de la situación y coordinar las acciones a seguir. La Compañía lanzó un **Plan Comercial** que consta de promociones temporales, nuevos productos pensados específicamente para los



▲ Sebastián Rottondi, SubGerente Comercial de Provincia Seguros

tiempos de pandemia y premios a productores con el fin de apalancar las nuevas ventas. También hemos lanzado acciones en conjunto con el resto de las Empresas del Grupo Provincia ya que a través de ellas ofrecemos distintos productos y servicios orientados a los segmentos financieros, tecnológicos y de seguros».

• **María Luz Gómez, Gerente General de Instituto Asegurador Mercantil.**

«Lo primero fue detectar aquellas necesidades que hubieran surgido en consecuencia de la pandemia y el ASPO para diseñar productos acorde a éstas, así como también adaptar algunos seguros que ya formaban parte de nuestra cartera. Por otra parte, hemos puesto foco en los canales de venta online ampliando nuestros cotizadores para brindar una mejor experiencia al usuario. La atención personalizada siempre fue un distintivo de Instituto, que no hemos desatendido con la llegada del COVID-19, para lo cual contamos con toda nuestra fuerza de venta trabajando en forma remota diariamente. Desde nuestras redes sociales nos acercamos a potenciales clientes con intensas **campañas de concientización sobre la importancia del Seguro de Vida en este contexto**, así como también de aquellas coberturas que protegen los elementos de trabajo para empresas, pymes e independientes que estén desarrollando sus actividades con la modalidad de teletrabajo».

• **¿Qué productos nuevos se encuentran desarrollando para estos tiempos particulares?**

• **Eduardo Estrada, desde Sancor Seguros**, nos comenta que han desarrollado dos productos que ya fueron lanzados al mercado. El primero de ellos, denominado **HOME OFFICE**, fue diseñado para otorgar una protección integral, tanto a un individuo como a una empresa, ante la modalidad laboral Home Office. Brinda cobertura al asegurado por accidentes las 24hs y a su equipamiento tecnológico laboral. Así, a la cobertura de Accidentes Personales 24 horas para el titular, con cobertura de muerte por accidente y asistencia médico-farmacéutica por reintegro de gastos, se suman un Seguro Técnico que cubre la rotura, desperfecto o robo de la PC/notebook; un Subsidio por fallecimiento; y una cobertura adicional por fracturas que puedan sufrir los integrantes del grupo familiar primario del titular asegurado. También incluye el servicio de Asistencia Tecnológica para los equipos con que trabaja el asegurado. El producto restante, **VIDA COVID-19**, pertenece al ramo Vida Colectivo y fue creado para otorgar cobertura exclusivamente por Covid-19. A la Cobertura Básica de Indemnización por Fallecimiento se suman otras adicionales, como Renta Diaria por Internación y Renta Diaria por Internación en Unidad de Terapia Intensiva. Entre los beneficios adicionales para ambos productos se encuentran el consultorio médico virtual **Llamando al Doctor** y la **Asistencia Psicológica y Nutricional** por vía telefónica. En el caso de Home Office se suma también el servicio de **Asistencia Tecnológica** para los equipos con que trabaja el asegurado.

• Desde **Integrity Seguros**, **David Rey Goitia** destaca que «en función de apoyar a nuestros productores en la gestión de sus negocios, en el marco de COVID 19, hemos lanzado estos productos: **Delivery y Cuidado de personas, mayores y enfermos**, disponibles dentro de la cobertura de ACCIDENTES PERSONALES. Dentro de las de HOGAR y COMERCIO, sacamos una nueva variante de cobertura: sencilla, práctica, de fácil comercialización, bajo la modalidad de **Primer Riesgo Absoluto: Family Plan y Comercio Esencial**. Por otra parte, **RC Antenas** y un Producto de Automotores con tarifas bonificadas y vigencia trimestral, que aplica para todas las coberturas, entre otros».

• En **Provincia Seguros**, **Sebastián Rottondi** señala que: «Nos encontramos permanentemente actualizando todos nuestros productos para adaptarnos a las necesidades planteadas por nuestros clientes y productores. Particularmente en esta situación, creamos nuevas promociones en el ramo automotor, combos de productos con significativos descuentos y desarrollamos productos para actividades que han crecido como consecuencia de la pandemia y el aislamiento social preventivo y obligatorio. Asimismo, estamos trabajando fuertemente en sinergia con el resto de las Compañías del Grupo Provincia (Provincia ART y Provincia Leasing) para brindar propuestas y soluciones integrales».



▲ David Rey Goitia, Presidente de Integrity Seguros Argentina

• Desde **Instituto Asegurador Mercantil**, **María Luz Gómez**, señaló que «desde el inicio de la pandemia ofrecemos un **Seguro de Accidentes Personales para el Personal de Salud**, que los resguarda ante eventualidades tanto en su lugar de trabajo como si deben trasladarse para brindar atención. Es independiente de cualquier otra cobertura que puedan tener y puede contratarse en forma individual o colectiva. Respondiendo a las necesidades de los operadores de los servicios de entrega a domicilio que utilizan diversos medios de transporte como motocicletas, bicicleta o autos y que se desempeñan en forma independiente, creamos el **AP DELIVERY**. Este seguro los protege durante su jornada laboral frente a cualquier accidente que puedan tener otorgando cobertura por fallecimiento, incapacidad permanente total, incapacidad permanente parcial y renta diaria por internación. Teniendo en cuenta la importancia que ha cobrado el teletrabajo en el contexto actual, creamos una alternativa de producto de **Seguro Técnico** que permite proteger CPU, monitores, CPU integrados, notebooks e impresoras, que son sometidos a diversos riesgos. Las coberturas comprenden los daños por accidente e incendio y las pérdidas por robo, tanto en domicilio como en tránsito, a precios competitivos. Es posible adquirir esta cobertura en forma independiente o incluirla en el seguro para hogar o comercio».

• **¿Qué beneficios están otorgando a los asegurados para mantener al cliente?**

• En **Sancor Seguros**, **Eduardo Estrada**, nos comenta que: «Con la premisa de estar cerca de nuestros asegurados en todo momento y en especial cuando más lo necesitan, con el avance de los días hemos ido presentando distintas medidas y beneficios adicionales de gran relevancia para el momento que estamos atravesando».



▲ María Luz Gómez, Gerente General de Instituto Asegurador Mercantil

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





MERCADO

• En **Integrity Seguros**, **David Rey Goitía** nos relató acerca de las acciones que realizaron durante este tiempo de aislamiento y cómo modificaron las coberturas para estar a la altura de las circunstancias. «Hemos hecho un trabajo de mucha escucha de las necesidades de nuestros Clientes y, en algunos casos, en función de la reducción de sus coberturas, muchos Asegurados han podido acceder a un menor costo en sus pólizas. Hemos revisado algunos casos que nuestros Productores nos han presentado para poder tomar el mejor curso de acción posible, entendiendo el contexto que atravesamos. En Automotores y Motocicletas, revisamos aquellos casos donde se presentaron inconvenientes para abonar las cuotas. Las acciones que se llevaron adelante fueron: cambiar la modalidad de pago de cupones a pago con tarjeta, reducir las coberturas y aplicar cobertura en garaje. En flotas con vehículos comerciales, redujimos cobertura, otorgando cobertura en garaje (de la cobertura que tienen contratada se reduce a Robo e Incendio Total) como consecuencia de que los vehículos están guardados y no se movilizan a los lugares de trabajo, como sucede habitualmente. En renovaciones, tratamos de atenuar las bajas y de tomar medidas que motiven al Cliente a renovar su póliza. En Ramas Varias, se aplicó el mismo criterio y negociamos con el Productor, en aquellas actividades que estaban totalmente paralizadas, reducir sumas aseguradas de aquellos ramos que, por estar inoperante el comercio, no se justificaba tener; y conjuntamente con esa reducción de Suma Asegurada, acompañamos con una rebaja técnica para disminuir el costo de la póliza. En todos los casos, continuamos asumiendo nuestro compromiso como Compañía, de responder a nuestros Asegurados, para que continúen percibiendo el mismo servicio y cumpliendo con el pago de los siniestros, incondicionalmente».

• En **Provincia Seguros**, según nos señala **Sebastián Rottondi**, su estrategia se orientó, en primera instancia, a mantener una comunicación fluida con clientes y productores para poder brindarles asesoramiento y soluciones a la medida de sus necesidades.

«La compañía implementó una serie de acciones por el período de aislamiento social preventivo y obligatorio como ser: distintos planes de bonificaciones temporales en el ramo automotor para clientes, promociones con descuentos adicionales para nuevas ventas en el ramo automotor, nuevos planes bonificados para actividades que crecieron en este contexto, combos de productos con significativos descuentos, prórrogas de vencimientos para aquellos clientes con medios de pago por caja, se posibilitó el pago mediante Provincia Net de facturas con hasta 30 días del vencimiento original y brindamos bonificaciones especiales para aquellos asegurados que migren su medio de pago a tarjeta de crédito, entre otras. Trabajamos fuertemente en fortalecer nuestros canales de comunicación y poner al alcance de nuestros clientes y productores todas las herramientas necesarias para poder operar en forma virtual y de esta manera poder también resguardar la salud de todos».

• **María Luz Gómez** nos relató que en el caso de **Instituto Asegurador Mercantil**, «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. 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. Seguiremos brindando nuevos beneficios y bonificaciones cuando se reinicie la actividad comercial, no solo con el objetivo de mantener nuestra cartera de clientes sino de poder colaborar con la reactivación económica tan necesaria para todos».

• **¿Qué facilidades otorgan a los PAS para gestionar sus carteras en tiempos de aislamiento?**

• En **Sancor Seguros**, **Eduardo Estrada** manifestó que «para los Productores Asesores, implementamos medidas y pusimos a su disposición recursos destinados a facilitar las tareas de cobranza y adaptarse a las particularidades del nuevo escenario. Además de disponer de cotizadores, en algunos ramos como Automotores y Accidentes Personales también cuentan con la posibilidad de cerrar la venta online, lo cual es una herramienta más para potenciar la comercialización a distancia. Como complemento de todo ello y para su operatoria diaria, los PAS cuentan con plataformas digitales como app, **Sitio de Autogestión**».



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

LPS LA PERSEVERANCIA
SEGUROS
Desde 1905 tu compañía de confianza

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

OSN ORGANISMO DE CONTROL
WWW.ARGENTINA.GOB.AR/SSN
ATENCIÓN AL ASEGURADO
0800-666-8400
NÚMERO DE INSCRIPCIÓN: 8157
LA PERSEVERANCIA SEGUROS S.A.

WWW.LPS.COM.AR

Marketing

LA NUEVA
Cooperativa de Seguros Limitada

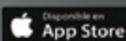


Contratá On Line tu seguro automotor ingresando a nuestra web

DESDE 1933
Honestidad para asegurar
Solvencia para responder

PORTAL ASEGURADOS

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



MEDIOS DE PAGO



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



→ 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, contribuyendo a que se transformen en líderes de sus respectivas zonas de actuación.

• El Presidente de **Integrity Seguros**, **David Rey Goitia**, destacó que «el hecho de haber estado cerca de nuestros Productores y haberlos escuchado, contribuyó a que pudiéramos tomar cursos de acción precisos y eficientes. El lanzamiento de los productos que mencionamos anteriormente, el análisis de los casos que nos han presentado para los cuales hemos tratado de ajustar la cobertura a las circunstancias presentes para que esto pueda traducirse en un costo más accesible de una póliza para el Cliente, brindar capacitaciones y herramientas, sobre todo digitales, para poder comunicarse y comercializar productos de la Compañía, son algunas de las medidas que **Integrity** tomó para poder apoyarlos y asistirlos en el presente contexto. En el marco de la Pandemia, una de las dificultades con las que se estaba encontrando el Productor era con la gestión de cobros, así es que, frente a este escenario, multiplicamos los medios de pago electrónicos, y lanzamos una campaña que duró 2 meses: «Beneficio de pago electrónico», donde el Productor que adhería a sus Asegurados a Tarjeta de crédito/CBU, accedía a una comisión «One Shot» (por única vez) y, por su parte, los Asegurados actuales que se adherían a estos medios de pago, accedían a un descuento de 20% a aplicar sobre el saldo de sus pólizas emitidas hasta el 31/3 (promoción que estuvo vigente hasta el 31/5). Vale destacar que uno de los más importantes compromisos que asume **Integrity** con los Productores es el de ser puntuales en el pago de las comisiones, sea cual sea el contexto del país (y del mundo). Hemos tratado de que no se vieran afectados de ningún modo en este sentido y lo estamos logrando. Eso nos gratifica porque confían en nosotros».

• Para **Provincia Seguros**, su **Subgerente Comercial Sebastián Rottondi**, señala que «la comunicación es nuestro eje principal en la relación con los productores, así podemos brindar las soluciones que mejor se adapten a cada situación o realidad. En **Provincia Seguros** estamos funcionando íntegramente en la modalidad home office desde el inicio del aislamiento y hemos fortalecido todas nuestras herramientas digitales y canales de comunicación para no sentir ningún proceso de la empresa. Si bien nos encontrábamos preparados para mantener la operación a distancia, hemos implementado mejoras en pos de facilitar todas las operaciones de nuestros productores y asegurados en forma remota. Junto a esto, hemos puesto a disposición de nuestra red de ventas una serie de acciones para que puedan gestionar su cartera de clientes, como ser: planes de retención con bonificaciones temporales por el período de aislamiento tendientes a fortalecer y fidelizar la relación con el cliente, prórrogas en los vencimientos para aquellos clientes que tenían como medio de pago caja y bonificaciones especiales para aquellos asegurados que migren su medio de pago a tarjeta de crédito, entre las más destacadas».

• **María Luz Gómez**, **Gerente General de Instituto Asegurador Mercantil**, agrega que «estamos atentos desde el primer día a los requerimientos y contención de nuestros Productores, valoramos la cercanía, el interpretar la necesidad de nuestro agente y entenderlo bajo estas circunstancias tan especiales. Junto a los asegurados, ellos son nuestra prioridad. Gracias a tecnologías como la videoconferencia (zoom), hemos encontrado un excelente canal de comunicación junto con la Extranet del sitio web, que nos permite contarles las novedades, seguir capacitándolos, y más que nada tratamos de darles la respuesta que sus clientes esperan, con rapidez y eficiencia. Este desafío nos obliga a seguir desarrollando nuevos productos o reformular los existentes de la mano de sus consejos y recomendaciones. Esta pandemia nos entrena para los tiempos que se vienen y que traerán si dudas nuevas demandas del mercado y, en ese contexto, nuestros agentes son los más valorados para llevar adelante el objetivo de nuestra organización. Una estrategia de suma importancia es que lanzamos una Campaña para continuar con la cobertura durante el período de cuarentena a todos nuestros asegurados, tengan o no la cuota al día, y habilitamos todos los medios y canales de pago virtuales. Ofrecimos un descuento del 10% a quienes optaran por cambiar el pago de efectivo al pago por Tarjeta de crédito o débito y otros medios de pago electrónicos, y procedimos también a ofrecer un plan de descuentos para los asegurados con deudas que asumieran los compromisos diferidos a una fecha determinada. El descuento es una herramienta muy requerida por los PAS ya que les permite generar retención y fidelización de su cartera».

- ¿Qué dificultades están encontrando a la hora de captar nuevos clientes?

• En el caso de **Eduardo Estrada de Sancor Seguros**, nos relata que «más que de dificultades, hablaría del desafío de llevar adelante la comercialización bajo una modalidad adaptada al entorno actual, potenciando las herramientas digitales de las que disponemos y siempre de la mano de nuestros Productores Asesores, que son nuestros aliados estratégicos y que hoy más que nunca son indispensables para llevar contención, brindar orientación y asesoramiento profesional especializado. Como es lógico, estamos operando en circunstancias que están lejos de ser normales, pero procuramos transformar la crisis en oportunidad y ofrecer un servicio adaptado a las necesidades que van surgiendo».

• **David Rey Goitia**, desde **Integrity Seguros**, señala que en general la Pandemia ha golpeado a la mayoría de las actividades que hacen a la economía, excepto contadas excepciones. «Si hablamos en términos de nuevos negocios, se ha notado en efecto, una merma en la cantidad de nuevas operaciones. Así, por ejemplo, en el rubro Transporte, se sintió la baja de movimiento de mercaderías. Los Comercios cerrados pegaron de lleno en la suscripción de los Integrales. Pocas actividades esenciales permitidas, hicieron sentir los negocios de Accidentes Personales. Lo mismo ha ocurrido con Autos; se han generado muy pocas oportunidades. Con la flexibilización, en primer lugar, en el interior del país y en muy -pero muy- menor medida en AMBA, la rueda ha comenzado a moverse. Llevará tiempo a los golpeados bolsillos volver a recomponerse. En la medida en que se intensifique la actividad, habrá mayor volumen de mercaderías girando por el país y mayor demanda de oficios. Lo mismo ocurrirá cuando comience a liberarse la construcción. Los Comercios vendrán muy rezagados. Las dificultades son propias de la situación en general y ningún sector es ajeno. No obstante, estamos convencidos de que ni bien comience a haber cierta apertura en la cuarentena, la tendencia a las Altas volverá a crecer».

• **Sebastián Rottondi** nos comenta que para **Provincia Seguros**, una de las principales dificultades responde a la caída de la actividad en general producto de la pandemia. «Esto es algo con lo que irremediablemente tenemos que lidiar. Somos conscientes del impacto que genera en la economía del país y nuestro objetivo es aportar soluciones concretas a nuestros asegurados, aseguradas y productores y apoyar a las PyMES para que se resienta lo menos posible la actividad económica. Nuestra actividad no escapa a ninguna de estas consecuencias, en este contexto el objetivo principal de la compañía es continuar con la fidelización de nuestros clientes, ofreciendo

productos y servicios que acompañen la evolución de la situación. Nos proponemos trabajar fuertemente en la actualización de nuestros productos y servicios, ya que si bien existen mercados donde la contracción es importante, también esta nueva realidad impulsará otras actividades».

• **María Luz Gómez**, desde **Instituto Asegurador Mercantil**, nos relata que «hoy enfrentamos un problema de liquidez que nos puede llevar a una crisis en la solvencia del mercado asegurador. Si bien esta situación es de todos, estamos muy atentos a las bajas de las pólizas por falta de pago de las primas o por pedido de clientes que ven seriamente disminuidos sus ingresos, sobre todo las Pymes que son nuestro principal asegurado. Es muy difícil en estos momentos presupuestar ventas ni proyectar a futuro un crecimiento concreto. Si pensamos en todas las empresas que por el aislamiento no pueden trabajar por estar inhabilitada su actividad, ya presentan dificultades económicas, y no están incentivados para incrementar los costos de sus seguros con nuevas coberturas ni con aumentar los capitales contratados. Por esto, en este momento estamos dedicados a mantener nuestra cartera, extender promociones vigentes, definir nuevos beneficios, ofrecer medios alternativos de pagos para evitar la caída de las coberturas, dar respuesta inmediata a través de nuestros canales digitales, generar una fuerte comunicación y cuidar a nuestros agentes y empleados».

- ¿Qué desafíos enfrenta el sector comercial para mantener las ventas o captar clientes?

• En **Sancor Seguros**, **Eduardo Estrada** nos actualiza de la realidad que enfrenta el sector, indicando que «desde hace un tiempo, cuando nos referimos a los consumidores tenemos que hablar de personas que están conectadas a dispositivos tecnológicos con una lógica 24/7 y que comparten ciertas características en lo que hace a sus consumos:

- Prefieren productos a la medida de sus necesidades, no quieren pagar por cosas a las que no les encuentran un beneficio evidente.
- Demandan trámites ágiles, que no se prolonguen en el tiempo y respuestas inmediatas.
- Evalúan distintas opciones.
- Hacen una valoración precocialidad en función de su presupuesto.
- Cuando no existe diferenciación en el producto, responde fuertemente a estímulos como el prestigio de la empresa o la relación personal/confianza con el vendedor (en nuestro caso, el Productor Asesor de Seguros).

Todo ello, indudablemente, se ha potenciado con la pandemia de COVID-19 y, específicamente, con el aislamiento social, preventivo y obligatorio. Frente a ello, las aseguradoras tenemos el reto de orientar nuestros esfuerzos a brindar un servicio de primer nivel, caracterizado por la simpleza en la contratación, la claridad en la propuesta (menos tecnicismos y 'letra chica', certeza en las condiciones de contratación y del alcance de la misma) una conveniente relación costo/beneficio, la capacidad de respuesta y una oferta de productos adaptados a cada necesidad».

• Para **Sebastián Rottondi de Provincia Seguros**, el principal desafío es el contexto, donde la contracción de la economía y la incertidumbre juegan un papel fundamental. «Estamos enfrentando una situación única a nivel global y en nuestro país el desafío es aún mayor dado el panorama económico de los últimos años. Ante este escenario, con un mercado paralizado o a la baja, se intensifica la competencia y se requiere agilidad y flexibilidad en nuestro accionar. Nuestro objetivo continúa siendo el de construir relaciones a largo plazo tanto con los asegurados como con nuestros productores, fortaleciendo la comunicación para entender las necesidades de nuestros clientes y poder brindar el mejor producto/servicio a la medida de sus demandas».

• En el caso de **Instituto Asegurador Mercantil**, **María Luz Gómez** resalta la situación actual que viven los consumidores de seguros, señalando que «lo que tenemos que destacar del Covid-19 es el enorme perjuicio que deja a la vista a través de los indicadores de la Economía y en el impacto social que tienen sus consecuencias: desde las vidas que se cobró hasta en la incertidumbre que nos depara a futuro. No estábamos preparados para esto. Hoy cobran relevancia los proyectos de transformación digital, las campañas en las redes sociales, el acompañamiento de la situación desde vivencias que afectan en lo personal y social y que desembocan en una necesidad de resguardo y protección con nuestros seguros de vida. Hemos perdido vidas, y las emociones se encuentran a flor de piel, por esto es necesario empezar de nuevo, rescatando los valores de la unidad, de la solidaridad y la equidad. Tenemos que adaptar nuestro accionar al nuevo escenario, y apelar a todas las herramientas tecnológicas que hasta ayer veíamos venir, pero cuya aplicación era resistida y sólo se pensaba en una implementación progresiva. Ya estamos trabajando en la 'experiencia del nuevo consumidor' que está despertando a una realidad en la que no es fácil prescindir del seguro de vida».

Sancor Seguros fomenta la actitud innovadora en su cuerpo de ventas

• En un contexto como el actual, caracterizado por el aislamiento y el distanciamiento social, preventivo y obligatorio, las empresas deben buscar nuevas formas de estar cerca de sus públicos clave, para mantener un contacto fluido con los mismos y generar encuentros que no dependan de la presencia física. Con esta premisa, **Sancor Seguros** planificó un ciclo de conferencias virtuales a cargo de especialistas y destinado a su cuerpo de ventas, que comenzó en el mes de mayo como una forma de dar continuidad al acompañamiento y a las instancias de capacitación. El pasado martes 16 de junio, los **Productores Asesores de Sancor Seguros** participaron de un webinar sobre «Actitud innovadora», donde se abordó cómo nos está transformando la pandemia, qué habilidades se hacen esenciales y qué puede quedar de este tiempo de aprendizaje para nuestras vidas y trabajos futuros. Esta charla fue dictada por **Martina Rúa**, periodista con 21 años de experiencia en la industria de la comunicación. Investiga sobre innovación, productividad y tecnología, y es coautora del libro «La Fábrica de Tiempo», sobre productividad personal. Por este espacio ya pasaron figuras de renombre como los economistas **Claudia Zuchovicki**, **Juan Carlos de Pablo** y **Luis Secco**, el neurocientífico **Facundo Manes**, el **Dr. López Rosetti** y **Sebastián Paschmann**, consultor de empresas en temas de marketing estratégico y digital, quienes aportaron conceptos de gran valor y alineados al momento que estamos viviendo. A través de esta iniciativa, Sancor Seguros contribuye con la continua profesionalización de su cuerpo de ventas.



Breves de Informe

Orbis Seguros abrió sus sucursales de Mendoza, Rosario, Mar del Plata y Bahía Blanca con turnos de atención



• Desde hace más de una semana, y en función de los cambios de fase en los sistemas de aislamiento existente por la pandemia Covid 19 en las ciudades de **Mendoza, Rosario, Mar del Plata y Bahía Blanca**, **Orbis Seguros** abrió las puertas de las sucursales de esas ciudades para atención de productores y público previa concertación de turno de atención.

Para ello, los PAS que necesiten ser atendidos en las oficinas de la Compañía, deberán contactarse telefónicamente con el Gerente Comercial de cada sucursal para que les agenden un horario de asistencia. En el caso de los asegurados que necesiten realizar trámites referidos a siniestros para retiros de cheques, consultas por siniestros de autos, riesgos varios o vida o reclamos de terceros, deberán solicitar un turno online desde la web de la Aseguradora www.orbiseguros.com.ar

Desde la Compañía recuerdan que para los demás trámites pueden utilizar los medios y herramientas digitales con **Orbis App Asegurados**, en la web desde Autogestión, a la casilla mail atencionalcliente@orbiseguros.com.ar o a través de sus redes sociales. «Por ello, y para que todos nos podamos seguir cuidando, les pedimos a todos que se acerquen a nuestras sucursales en caso de no poder resolver sus consultas de manera remota», concluyeron desde **Orbis Seguros**.

La más reciente propuesta de **Experta Seguros** en su «Espacio Productores», un Webinar exclusivo con **Willy Kohan**



• En una nueva edición de sus charlas virtuales con socios estratégicos, **Experta Seguros** puso a disposición un nuevo espacio de reflexión, esta vez de la mano del reconocido periodista **Guillermo 'Willy' Kohan**, quien abordó la temática de «Argentina después de la Pandemia». Con una gran convocatoria, el webinar profundizó en los impactos imprevisibles que se discuten en la política, la economía y el futuro del país, consecuencia del actual contexto. Esta edición se suma a un largo listado de encuentros virtuales que se vienen llevando a cabo con diversos tópicos que van desde **Herramientas digitales: Consejos para desarrollar y potenciar la resiliencia; Contabilidad y gestión enfocada a Productores de Seguros y Normativa particular de las ART**, entre otros. Todas se encuentran disponibles en una Plataforma exclusiva disponible en la web de **Experta Seguros**, que además incluye descuentos para disfrutar en casa, videos con contenido útil sobre Prevención, consejos sobre calidad de Vida e información actualizada sobre el Covid. «El nivel de participación crece en cada encuentro, quienes se suman nos aportan su feedback y proponen temáticas, impulsándonos a seguir incorporando contenido a este espacio. Seguimos estando cerca, generando valor y fortaleciendo vínculos», destacó **Gonzalo García**, **Director Comercial de Experta Seguros**.

Soluciones para los vaivenes del clima en el campo de La Segunda

La alta variabilidad climática ha generado un crecimiento en la conciencia aseguradora de los productores agropecuarios. La posibilidad de que sus cultivos se vean afectados por eventos meteorológicos ocasiona que la contratación de un seguro se vuelva un punto indiscutible en la estructura de costos e inversión.

Tal es así que la **campaña agrícola 2021** llega con beneficios renovados para el productor agropecuario. Una vez más, **La Segunda Seguros**, líder en el sector agropecuario, desarrolló nuevos productos para atender mejor las necesidades de los hombres de campo. En ese sentido, la aseguradora lanzó una **cobertura exclusiva para ciclos productivos con un descuento en las pólizas simultáneas de los dos cultivos que se siembren en ese lote**.

Ahora quienes siembren en un mismo lote trigo y soja de segunda y contraten a **La Segunda** en forma anticipada contarán con un doble beneficio en sus pólizas: tendrán un descuento en ambos seguros contratados. Lo mismo ocurre con otros cultivos que integran el ciclo productivo. Al respecto, el **Ingeniero Carlos Comas, Gerente de Riesgos Agropecuarios y Forestales del Grupo Asegurador La Segunda**, explicó que con el nuevo seguro **«se mejora notablemente el costo de los dos cultivos»**.

«En el ciclo 2019/2020 nuestra compañía continúa liderando el mercado de riesgos agrícolas con más de 5 millones de hectáreas aseguradas por 11 mil productores agropecuarios. Estas cifras nos permiten mantener el liderazgo y ser referentes a nivel nacional e internacional», señaló Comas.

En granos, la compañía cuenta con una cobertura básica que incluye los riesgos de granizo, incendio de cultivo y rastrojo, y resiembra y también existen adicionales para el planchado de suelos, heladas, especialmente las que ocurren después del 1º de octubre y que toma a los cultivos de fina terminando su ciclo y a los de gruesa con la emergencia. Asimismo, se pueden anexar las coberturas de viento para cebada, trigo, maíz y soja.

«En la campaña 19/20 hemos asegurado 1 millón de hectáreas con cultivos de fina y más de 3 millones de hectáreas de gruesa; pero si le agregamos otras operatorias como frutales, arándanos, programas públicos-privados y reposición de bolsas de semilla de maíz por resiembra ante eventos climáticos, superamos los 5 millones de hectáreas que nos han confiado 11 mil productores. Estas cifras nos permiten mantener el liderazgo histórico y ser referentes a nivel nacional e internacional», detalló el Ing. Agr. Carlos Comas.

Grupo San Cristóbal lanza «Circulantes», iniciativa multiplataforma sobre seguridad vial



«**Circulantes**» es el nombre de la propuesta que incluye un *podcast* y diversos contenidos multimedia que invitan a la reflexión positiva sobre el uso que hacemos del espacio público y sus consecuencias. En el marco del **Día Nacional de Seguridad Vial**, **Grupo San Cristóbal** presentó **«Circulantes»**, un programa que incluye una serie de contenidos multimedia que promueven la reflexión sobre movilidad sustentable, uso del espacio público y su impacto en la cultura vial, desde una mirada multifocal de expertos. El objetivo es crear un espacio de charlas e intercambio con la sociedad en general, para hablar de esta temática desde un aspecto positivo.

La iniciativa, que busca romper con la comunicación clásica y tradicional sobre educación vial, incluye una primera temporada de *podcast*, cuyos primeros episodios están disponibles en plataformas como *Spotify*, *SoundCloud* y *Buzzsprout*, y otros contenidos multimedia, que proponen un abordaje innovador, desde un aspecto cultural, filosófico y artístico.

«Circulantes nace desde la necesidad de transformar un tema difícil y distante para la sociedad, en algo fácil de entender y con una mirada entretenida. Aunamos esfuerzos con distintos actores que nos permiten acercar este tema a las personas, desde un lugar positivo, interesante y entretenido», explicó **Exequiel Arangio, Jefe de Comunicaciones y Sustentabilidad de Grupo San Cristóbal**.

Algunas de las principales temáticas de *Circulantes* son la movilidad sustentable, el diseño y la planificación de ciudades, los sesgos cognitivos, las distintas formas de desplazarse por el ámbito público y el uso que hacemos del mismo. De esta forma, la propuesta permite establecer un vínculo entre la ciudad, la sociedad, y el tránsito, entendiendo a este último concepto en un sentido polisémico (vehicular, humano y cultural, vinculado a la noción de cambio y movimiento).

Se realizarán entrevistas a especialistas y a usuarios para favorecer a la mirada multifocal y variada sobre las diferentes formas de apropiación y utilización de los espacios públicos atravesados por trazas viales. La idea y realización de los episodios está a cargo de Federico Fritsch, periodista y locutor rosarino.

Por último, el lanzamiento de *Circulantes* está acompañado de un concurso a través de su página web, en el que se invita a las personas a pensar en una acción o cambio de hábito simple, bajo la pregunta: **«¿Qué acción te comprometes a hacer para mejorar la convivencia en el espacio público?»**.

Breves de Informe

MetLife implementa el programa regional «Primero tu vida» para sus colaboradores en la Argentina



La iniciativa busca acompañar y capacitar a sus cerca de 600 empleados y familias y se basa en 5 pilares: cuerpo y mente, trabajo en casa, salud mental, entretenimiento y liderazgo.

En una investigación llevada a cabo por la compañía entre diferentes empresas de los Estados Unidos (**«Employee Benefits Trends Study - EBTS [i]»**), los colaboradores consultados manifestaron sentirse más productivos (92%), exitosos (90%), leales (89%), comprometidos con su tarea (88%) y valorados (83%), cuando las organizaciones llevan adelante prácticas destinadas no solo a cuidar su salud física, sino también su salud mental y bienestar personal. Con el objetivo de contribuir con el bienestar general de sus colaboradores y sus familias, **MetLife** implementa en la Argentina **«Primero tu vida»**, un programa que brinda herramientas para ayudarlos a mantenerse sanos y motivados.

«En MetLife reaccionamos muy rápido ante este nuevo contexto y con nuestras tres prioridades claras: proteger a nuestro equipo, a nuestros clientes y a nuestros accionistas. Con el fin de dar soporte a nuestros equipos creamos el Programa #PrimeroTuVida, una iniciativa que resume el cuidado y capacitación a nuestro talento y sus familias en este contexto», afirmó **Federico Crespi, Director de Recursos Humanos de MetLife Argentina & Uruguay**.



El programa se basa en 5 pilares: *cuerpo y mente, trabajo en casa, salud mental, entretenimiento y liderazgo*. Dentro de las actividades que se incluyen en cada uno se destacan la realización de 13 clases deportivas por semana con ejercicios de elongación, *tips* de postura, gimnasia funcional, yoga para embarazadas, auto masajes de pies y consejos para relajar la vista y para aliviar dolores. También se organizan charlas con reconocidos infectólogos y epidemiólogos, conversaciones para las familias con referentes psicólogos sobre balance en casa con niños pequeños y/o adolescentes, recomendaciones para cuidar la salud mental y **consejos del Dr. Facundo Manes** sobre cómo afrontar la cuarentena. Los colaboradores y sus familias también pueden acceder a clases brindadas por un *coach* del sueño para superar problemas de insomnio, cursos con especialistas de la compañía en inversiones sobre cómo ahorrar, invertir y cuidar los consumos familiares y talleres *online* sobre trabajo remoto. Para fomentar la distensión y el entretenimiento, el programa también propone diferentes actividades como accesos liberados a contenidos *on-line* sobre cocina, deportes, naturaleza y ciencia, visitas virtuales a los más prestigiosos museos del mundo y la posibilidad de disfrutar de los *ballets* del *Royal Opera House* y del *Teatro Bolshoi* desde casa. Además, con el objetivo de ayudar a los líderes a fortalecer su rol en la virtualidad, se crearon instancias de comunicación periódicas con ellos y se les brinda herramientas y referencias a otras experiencias.

Adicionalmente, a partir de la suspensión de las capacitaciones y foros presenciales, la compañía también está impulsando la utilización de **Degreed**, una plataforma de *e-learning* que mediante el uso de inteligencia artificial ofrece contenidos de capacitación a la medida de la formación, intereses y tareas que desempeña cada usuario. En el último mes, se ha registrado un incremento en el uso de esta herramienta del 17% por parte de los colaboradores de la compañía. Dentro de las temáticas más buscadas se destacan aquellos contenidos vinculados a la transformación digital y el trabajo colaborativo, la gestión de equipos remotos, instructivos para la realización de reuniones virtuales, capacitación en comunicación asertiva, consejos sobre cómo trabajar desde casa en convivencia con hijos pequeños y cómo manejar el estrés, entre otros. **«Con este sistema de formación on demand, que se retroalimenta y enriquece a partir del uso que se le brinde, la capacitación depende exclusivamente de nosotros mismos, de nuestro interés y compromiso en crecer y formarnos cada vez más para ser mejores en lo que hacemos»**, agregó Crespi. **«La compañía les brinda total libertad a sus colaboradores a la hora de elegir en qué temas capacitarse y cómo administrar esos tiempos de aprendizaje. Esta libertad implica por supuesto una mayor responsabilidad. La constancia y regularidad son claves»**.

Con todas estas acciones **MetLife** reafirma su compromiso de apoyar al pilar fundamental de la organización que son sus colaboradores.

Zurich continúa el proceso de adaptación de sus operaciones y acciones hacia la comunidad, sus colaboradores y su ecosistema de valor



Con el propósito de proteger la vida de las personas y de las familias, la compañía líder en seguros ha tomado algunas medidas con el fin de ayudar y acompañar a la comunidad durante el proceso de recuperación. En su condición de grupo asegurador líder en el mundo y con el propósito principal de reforzar su cercanía con las personas y las comunidades, **Zurich** continúa con sus iniciativas globales y locales para ayudar a mitigar los efectos negativos de la pandemia mundial adecuando los procesos para avanzar a un modelo de negocios digital dirigidos a sus clientes. Debido a que muchos asegurados necesitan una contemplación especial para estar al día con sus cuotas, **Zurich** ha decidido postergar en primera medida el aumento de las tasas y ofrece distintas alternativas para reorientar el valor de las pólizas sin resignar cobertura y contención. A su vez, ha implementado medidas en beneficio de los asegurados como prorrogar la cobertura financiera para seguros de Auto, Hogar, Integral de Comercio y Consorcio. Se sumaron también las inspecciones digitales para los seguros nombrados anteriormente y se habilitaron medios de pago no presenciales para los clientes que no contaban con los mismos.

Por otra parte, desde abril, los clientes de **Zurich Hogar** tienen disponible un servicio de asistencia técnica gratuito para resolver las dudas que tengan sobre el uso de sus dispositivos tecnológicos como computadora, *tablet*, *smartphone*, televisor y todo aquello referido con la conectividad de su hogar.

Aún al tratarse de una nueva enfermedad que pone en riesgo la vida de las personas, **Zurich** ratifica que, por sus características, el *virus Covid-19* ya estaba incluido dentro de la cobertura de las pólizas de vida colectivo y de vida individual. Los seguros de vida contemplan el posible fallecimiento por este motivo (como así también por Dengue) y el beneficio de hospitalización.

Además, **Zurich** incorporó nuevas asistencias para sus Seguros de Vida que consisten en un servicio de consultas telefónicas a profesionales que funciona las 24 horas. El asesoramiento contempla contención psicológica y emocional como estrés, ansiedad, vínculos y calidad de vida; cuestiones de bienestar como la nutrición, la actividad física y orientación médica e información y asesoramiento de temas impositivos. El foco de la Compañía está puesto en proteger a la familia, los bienes y el estilo de vida de las personas, para eso trabajó en el desarrollo de una plataforma que estuviera en constante acción y cerca de la gente. No solo redoblando el cuidado de aquellos que llevan adelante el negocio sino de poner toda la operación al servicio de los sectores que más colaboración necesitan en este momento tan difícil para la humanidad.

Con el objetivo de ayudar a los que más lo necesitan y, con el apoyo de la **Z Zurich Foundation**, la compañía se sumó a la iniciativa **#SEAMOSUNO** para acercar alimentos y productos de higiene a las personas más afectadas por el Covid-19. También, organizaron actividades lúdicas y recreativas con los colaboradores, con fines solidarios, donde los ganadores recibieron premios que fueron donados a instituciones locales que ellos mismos eligieron. **Zurich** tiene como prioridad la protección de sus colaboradores y ante el contexto social que vive el mundo por el aislamiento, refuerza las acciones de cuidado con sus equipalitos y por este motivo desde el primer día de cuarentena se trabaja de forma remota. Con un estilo de comunicación *always on* y a través de distintas plataformas, se mantiene la cercanía y la interacción con los empleados, informando sobre las novedades y adaptaciones de la gestión del negocio. Realizaron, también, un **Ciclo de Conversaciones con el CEO**, para abordar temas de interés particular de los colaboradores. Desde el área de recursos humanos se contiene a los equipos con llamados telefónicos, grupos de *WhatsApp* y una activa comunidad de *Workplace*. También desarrolló distintas campañas internas para estimular el trabajo en equipo -a través de *workshops* y cursos *online*- que les ofrecen orientación práctica y entrenamiento.

En relación a su ecosistema de valor, desde **Zurich** se desarrollaron distintos contenidos que les permiten a sus socios estratégicos seguir brindando la atención de siempre, de manera remota. Continuaron las capacitaciones de manera *online* para la fuerza de ventas, se dictaron casi 200 horas a las que asistieron 4.000 PAS, con el fin de brindarles herramientas para desplegar el negocio y el proceso de ventas de manera virtual, junto al envío de *newsletters* periódicos sobre la adecuación de los procesos de negocio digital, la metodología instantánea de comunicación vía *mail*, contactos por *WhatsApp* y por *One*, la plataforma comercial de Zurich para productores asesores de seguros. Asimismo, la compañía lanzó una campaña por *LinkedIn* que impulsa la actividad comercial y de asesoramiento a través de las redes sociales. Por último, ahora todas las pólizas de Caución son digitales. La póliza con firma digital (validada por la SSN) es más eficiente, en términos de agilidad de gestión y en la veracidad e integridad del documento para los beneficiarios.

Zurich redobla permanentemente la difusión de mensajes y recomendaciones para evitar la propagación del Coronavirus. En la misma línea, refuerza el contacto con sus clientes a través del sistema de autogestión *online*, en el centro de atención telefónica como en sus redes sociales.



#28

(Cumplimos 28 Años en Julio 2020)

Hoy más que nunca,
Los invitamos a acompañarnos!

www.informeoperadores.com.ar



- o Revista digital
- o Newsletter quincenal
- o Sitio Web

FISO anticipa sus 20 años con acciones que reflejan su compromiso con la prevención



La Fundación Iberoamericana de Seguridad y Salud Ocupacional (FISO) nació hace 20 años como una entidad sin ánimo de lucro que se creó como resultado de inquietudes comunes de las empresas líderes en riesgos laborales en sus mercados: la **Asociación Chilena de Seguridad (ACHS)**, de Chile; **Colmena Riesgos Laborales**, de Colombia; y **Prevención ART**, de Argentina. En el año 2008 se incorporó **Pacífico Vida**, de Perú, como Adherente Vinculado. Desde entonces, FISO se ha consolidado como una institución orientada al desarrollo de actividades de investigación, capacitación y seguimiento de los sistemas de salud ocupacional y riesgos profesionales, para alcanzar la mejora integral de las condiciones laborales de los trabajadores de Latinoamérica y la Península Ibérica. Como parte de los festejos por este aniversario, la entidad anunció una serie de actividades vinculadas a la prevención de riesgos laborales, para que los trabajadores, profesionales y demás actores de interés sean partícipes de esta celebración:

Concurso APP «Estoy Seguro»

«Estoy Seguro» es una aplicación móvil que tiene como objetivo formar a los trabajadores en prevención de riesgos a través del juego. De manera didáctica, pueden descargar contenidos, poner a prueba sus conocimientos a través de trivias y obtener un certificado si aprueban cada uno de los módulos. Además de ello, pueden sumar puntos y competir con otros usuarios. Los trabajadores podrán elegir libremente a qué módulos quieren jugar dentro de la APP, entre los cuales podrán encontrar: Control de Exposición a Contaminantes Químicos, Cuidado de las Manos en el Trabajo, Elementos de Protección Personal, Higiene Ocupacional, Investigación y Análisis de Accidentes, Manejo Defensivo, Orden y Limpieza, Prevención de Riesgos en Máquinas, Primeros Auxilios, Prevención de Incendio, Alimentación Saludable, Ergonomía en Oficina, Riesgo Eléctrico, Riesgos en el Hogar, Prevención de Golpes y Caídas, entre otros.

Cursos Campus Virtual

FISO cuenta con un campus didáctico y sencillo de utilizar que permite formar a los trabajadores a distancia. Este espacio cuenta con una amplia variedad de cursos en prevención de riesgos, que son cortos y de nivel medio. Quienes deseen capacitarse de manera formal, podrán acceder a estos cursos de manera gratuita y obtener el correspondiente certificado de aprobación.

Premio Internacional FISO

FISO instauró un premio bianual con el fin de promover el desarrollo de soluciones innovadoras a los riesgos del trabajo, a la generación de conocimiento en las áreas de la seguridad y la salud ocupacional, que sean prácticas, de amplia aplicabilidad y que hayan logrado impactos positivos en la salud y la productividad de trabajadores y empresas. Las bases y condiciones de la décima edición, enmarcada en el aniversario, pueden consultarse ingresando a www.fiso-web.org/bases-condiciones.



Libro del 20º Aniversario

Este material editorial mostrará las actividades históricas desarrolladas por la Fundación, así como el estado actual de los sistemas privados de Riesgos del Trabajo en Latinoamérica. Con esta acción se buscará generar un antecedente único que refleje las oportunidades y amenazas que sobre la temática se presentan en los cuatro países fundadores de FISO, de manera tal de poder acercar el conocimiento a todas las instituciones de dichos territorios.

Cabe destacar que estas actividades no solo se llevarán a cabo en Argentina, sino que también se replicarán en Colombia y Perú. De esta manera, FISO continúa consolidándose como un referente regional que promueve la cultura de la prevención en Iberoamérica, impulsándola desde la gestión del conocimiento y el trabajo en red.

Breves de Informe

La Segunda y Whyline, una alianza estratégica para cuidar a los clientes



El impacto que tuvo y tiene la pandemia de COVID-19 ha generado que tengamos que reinventarnos. Lo que hasta hace unos meses era algo de todos los días, como salir a hacer un trámite, hoy se ha convertido en una actividad inmersa en protocolos y cuidados preventivos. En este marco y reafirmando su compromiso con la comunidad, el **Grupo Asegurador La Segunda** selló una alianza de colaboración tecnológica con una empresa coterránea: **Whyline**, que ha reinventado a través de su propia tecnología, los antiguos sistemas de gestión de filas. Bajo el lema «Cuidémonos entre todos» #SomosResponsables, **La Segunda** pone a disposición todo su abanico de canales digitales (**NetVos web y mobile**, sitio web y redes sociales) y **Whyline** se suma con su solución de inteligencia artificial y *software* en la nube, que permite evitar la aglomeración de personas, gestionando y optimizando los tiempos de espera. De esta manera, aquellos clientes que necesiten presentarse en las oficinas, podrán solicitar un turno desde el sitio web de **La Segunda** (www.lasegunda.com.ar) y/o desde la app **NetVos**. «*Whyline gestiona los turnos y ordena el flujo para una mejor atención*», manifestó **Javier Ojeda Fuente, Manager Cono Sur de la empresa**. Por su parte, **José Novo, Gerente de Marketing y Comunicación de La Segunda**, destacó que «*gracias a esta plataforma el comprador emitido le servirá al cliente como permiso para circular entre su domicilio y la sucursal*» y recordó que «*es obligatorio presentarlo junto con el DNI*».

Recomendaciones para prevenir el contagio

Al llegar a cualquiera de las sucursales habilitadas:

- Presenté copia de turno generado online junto con tu DNI.
- Mantené una distancia mínima de 1,5 metros con otras personas.
- Higienizá tus manos con alcohol en gel.
- Evitá dar la mano, abrazar o besar a otra persona.
- No te lleves las manos a la cara.
- Tosé o estornudé sobre el pliegue del codo.
- Utilizá pañuelos descartables.

Para solicitar turnos en **La Segunda** ingresá a la sección «Turnos Online» del sitio www.lasegunda.com.ar o desde la App **NetVos**. Para más información sobre **Whyline**: www.whyline.com

Grupo San Cristóbal se sumó a «Una sola hinchada» a través de la donación de la campaña «Hacedores en Casa»



Se trata de una iniciativa conjunta que involucró a colaboradores voluntarios del grupo y a Productores Asesores de Seguros. Recaudó más de \$3.8 millones de pesos.

En el marco de las campañas de responsabilidad social corporativa y acciones solidarias para atravesar la pandemia, **Grupo San Cristóbal** recaudó más de \$3.800.000 a través de su programa «**Los Hacedores en Casa**». La donación fue destinada para «**Una sola hinchada**» y, en esta ocasión, incluyó a colaboradores de las distintas unidades de negocios del grupo y a Productores Asesores de Seguros (PAS).

«**Los Hacedores en Casa**» dio el puntapié inicial el 27 de abril, con la donación del 20% de los honorarios de abril, mayo y junio de la **Junta Directiva de Grupo San Cristóbal**, a lo que se sumaron los aportes voluntarios de todos los colaboradores del grupo y de los productores de seguros de San Cristóbal y Asociar ART. A su vez, por cada peso donado, el Grupo duplicó el esfuerzo.

«Ante este escenario de emergencia, reorientamos nuestras acciones de inversión social con foco en apoyar distintas iniciativas con impacto en la comunidad a través de alianzas con otros actores. En ese sentido, transformamos nuestro programa de voluntariado para seguir aportando, aún de forma remota, porque sabemos que tenemos que estar más cerca que nunca de quienes lo necesitan», aseguró **Exequiel Arangio, Jefe de Comunicaciones y RSC de Grupo San Cristóbal**.

«**Una sola hinchada**» fue una campaña nacional en conjunto entre la **Red Argentina de Bancos de Alimentos, Cáritas** y **AFA**, impulsado por el **Grupo de Fundaciones y Empresas (GDFE)**, lanzada hace dos meses. Buscó recaudar donaciones destinadas a fortalecer comedores y centros de asistencia familiar con alimentos, productos de limpieza esenciales y kits de higiene. La iniciativa surgió en el marco de la crisis sanitaria generada por la pandemia del coronavirus.

Empresas SURA realiza un ciclo de charlas online gratuito para Pequeñas y Medianas Empresas



La compañía continúa generando espacios que contribuyan a desarrollar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas.

Empresas SURA, el programa para potenciar la competitividad de las PyME de **SURA**, organiza un ciclo de charlas online gratuito con el objetivo de apoyar a las Pequeñas y Medianas Empresas en este escenario complejo debido a la pandemia del COVID-19. Cada webinar cuenta con la presencia de especialistas que **SURA** pone a disposición para hablar sobre las nuevas tendencias y cómo las empresas pueden adaptarse frente al coronavirus.

El ciclo comenzó el 5 de mayo con el webinar titulado «Tendencias en el Covid-19» con un gran nivel de convocatoria, seguido por otras temáticas de interés para las pequeñas y medianas empresas como Marketing Digital, Ciberseguridad y Talento Humano.

«A través de este ciclo de charlas online, desde **Empresas SURA** buscamos acompañar a las PyMEs, otorgarles herramientas para adaptarse al mundo que se viene y fomentar su desarrollo, en un contexto donde los cambios del entorno son cada vez más rápidos», detalla **Nicolá Lamiaux, Director de Marketing y Experiencias del Cliente de SURA**.

Empresas SURA surgió como parte del modelo de Seguros, Tendencias y Riesgos adoptado por la compañía, el cual le agrega valor al cliente, más allá del producto, generando conciencia a partir del manejo de la incertidumbre, otorgándole a los negocios la capacidad de anticiparse a una tendencia, de reaccionar y de adaptarse a ella. De esta manera, **SURA** refuerza su compromiso de potenciar las capacidades de las pequeñas y medianas empresas, ya que detectar los cambios a tiempo se volvió un factor clave para su competitividad y el de las empresas en general, especialmente en este escenario donde la adopción de las tendencias se vio acelerada por la pandemia.

Acerca de SURA, Seguros Tendencias y Riesgos

En Argentina, la compañía cuenta con más de 650 empleados y 4000 productores asesores de seguros y más de 1.5 millones de clientes. Además, posee más de 15 agencias distribuidas por todo el país, sumando el edificio corporativo en Puerto Madero, donde opera la sede central de **Seguros SURA**. Con 75 años de experiencia, **Suramericana S.A.** es la compañía especializada en seguros, tendencias y riesgos, con fuerte presencia en el mercado latinoamericano y un total de 16.6 millones de clientes. La firma está presente en 9 países de Latinoamérica como México, Chile, Argentina, Brasil, Uruguay, El Salvador, República Dominicana, Panamá y Colombia. **Suramericana S.A.** filial de **Grupo SURA** (81.1%) y en la cual también participa como accionista la reaseguradora alemana Munich Re (18.9%), se presenta a los clientes con la marca **SURA**, en sus soluciones de seguros generales, seguros de vida, riesgos laborales, planes obligatorios y complementarios de salud, entre otros.

Seguros Rivadavia reabre sus puertas para la atención al público en distintas provincias



En función de la reciente liberación, por parte del Gobierno Nacional, de la posibilidad de desarrollar la actividad aseguradora, **Seguros Rivadavia** reabre algunos de sus **Centros de Atención** ubicados en diversas ciudades de nuestro país, exceptuando los correspondientes a las localidades del Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA), Bariloche y Córdoba. En este sentido, adoptando y respetando rigurosos protocolos predefinidos conjuntamente por las Cámaras Empresariales, el Sindicato de Seguros y el Gobierno Nacional, a partir del martes 16 de junio será posible realizar algunas diligencias específicas de forma presencial en diferentes sucursales de la Aseguradora. Para ello, será indefectible contar con un **turno previamente asignado a través del sitio web oficial de la compañía** y con el que sólo podrán realizarse los trámites allí detallados, priorizando aquellos cuya resolución requiera indispensablemente de la presencia física de asegurados, productores o terceros. Es de destacar, también, que el horario de atención será reducido y con una guardia mínima de personal, dependiendo las normas y modalidades establecidas localmente por las autoridades de cada región. Asimismo, en aquellas zonas en las que aún no es posible la apertura o para la gestión de los trámites no comprendidos, la atención personalizada continuará de forma remota, a través de los medios digitales disponibles de autogestión web, vía e-mail, aplicación móvil, redes sociales o **Contact Center**.

Fiel a su vocación de servicio y enfocada siempre en brindar la mejor calidad de atención, **Seguros Rivadavia** se mantiene a la expectativa de nuevas disposiciones que puedan surgir y a plena disposición para dar respuesta a las necesidades y requerimientos de sus asegurados y productores.



profile

ANTONIO'S PIZZA

El secreto de la Pizza Napoletana



cartel reza: «Nuestra masa cuenta con más de 24 horas de fermentación. Nuestro horno fue construido en Nápoles por artesanos que respetan medidas y materiales tradicionales. Usamos tomates italianos seleccionados y mozzarella fior di latte fresca y sin conservantes».

Ambiente

Antonio's Pizza es un lugar dinámico con mucha circulación de gente que, además, ofrece una pizza napoletana hecha en un minuto, con mucha calidad y buen precio. Esto hace que, en condiciones normales, sea frecuentado por mucho público de la zona, que trabaja en los alrededores y visita el local.

ficha técnica

NOMBRE	ANTONIO'S PIZZA
DOMICILIO	Tacuari 76, Monserrat Ciudad Autónoma de Buenos Aires República Argentina
TELÉFONO	Whatsapp (11) 5882 6372
ESPECIALIDAD	Pizza Napoletana
VIARIOS	Horno a leña. Acepta Efectivo y Tarjetas (Visa y Master Card). Delivery por Rappi.
HORARIOS	Lunes de 12 a 17 horas. Martes a Sábado de 12 a 23 horas. Domingo de 19 a 23 horas.

Pero la pandemia Covid-19 impuso, de alguna manera, una situación excepcional. «Ahora con lo de la cuarentena nos hemos adaptado al formato del delivery y son muchos los pedidos que manejamos en varias zonas de la capital», destacan desde **Antonio's Pizza**.

Historia

Antonio's Pizza, la nueva pizzería de estilo italiano establecida en el Microcentro porteño, se abre paso como una opción ideal para disfrutar durante los mediodías. Su **pizza de estilo napoletano** es el centro de atención, ya que es elaborada bajo una receta cien por ciento italiana con productos de primera línea y servida en tamaño individual con una excelente relación calidad-precio.

Antonio's Pizza llega de la mano de un joven emprendedor, hijo de italianos, quien realizó un curso intensivo de **maestro pizzaiolo** en Italia. Con el fin de desplegar todo su conocimiento en un proyecto propio, decidió abrir su pizzería en Argentina. Para ello, importó un típico horno pizzeria construido en Nápoles que se convertiría en la herramienta para lograr un producto superior: una masa fermentada durante 24 horas que se cocina en apenas un minuto, con un cuerpo suave y delgado y un característico borde grueso y aireado.

Nombre

El nombre de **Antonio's** es un homenaje al padre del propietario del local, quien desde pequeño siempre vivió inmerso en el mundo gastronómico precisamente gracias a su padre, que era dueño de pizzerías.

Decoración

De paseo por el centro porteño, el local aparece como una opción tentadora. Desde



la fachada vidriada se puede observar su acogedor salón en tonos neutros con elementos en madera y metal. El gran horno a leña donde se cocinan las pizzas es otra pieza fundamental de su decoración. A lo largo del salón hay mesas con espacio para 36 cubiertos, ideales para grupos y compañeros de trabajo que almuerzan juntos durante el esperado **break**. Además, se ofrecen barras contra la pared para comer de pie y «al paso». El espacio brinda al comensal la sensación de estar en un **loft** con sus paredes de estilo urbano, techos altos y tuberías a la vista. Se trata de una ambientación moderna de líneas simples que combina con la propuesta del lugar. Contiguo a la cocina, un

Horno a leña y materias primas de alta calidad

-> Gastronomía

Una premisa importante para **Antonio's Pizza** es ofrecer un buen precio por un buen producto y para conseguirlo, utiliza vegetales y materias primas frescas de alta calidad: nada más tentador que morder una porción de pizza y percibir el intenso sabor de la salsa elaborada con tomates italianos *Diavella* junto con la cremosidad del queso *Fior de Latte*. Para elegir la variedad deseada solo hay que observar la pizarra que expone las diferentes opciones: la *Marinara* (con salsa pomodoro y ajo), *Margherita* (con salsa pomodoro, fior di latte y albahaca), *Pepperoni* (salsa pomodoro, fior de latte y pepperoni), *Antonio's* (fior de latte, jamón, panceta y pepperoni), *Cipolla* (provola ahumada, fior de latte y cebolla), *Quattro Formaggi* (fior de latte, queso azul, mascarpone, baconino), *Njuda* (pomodora, fior de latte, provola ahumada, olivas negras y albahaca). Y como dulce tentación, sobresale la pizza de *Nutella*, una explosiva combinación de masa napoletana y esta suave crema de chocolate y avellanas original de Italia.

Los **Paninis** también son una buena alternativa para el mediodía, elaborados con pan de pizza y rellenos que rotan con regularidad para complacer a todos los gustos. Se puede elegir de pepperoni con provola y albahaca o de jamón crudo con bocconcinos, rúcula y tomate. También ofrecen la clásica **Ensalada Caprese** como opción más



ligera y un tradicional **Cannoli** relleno de ricota para darse un gusto a cualquier hora de la tarde.

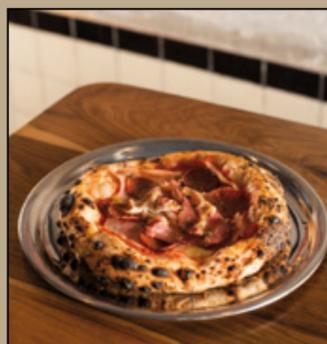
Actualmente para **delivery**, **Antonio's** cuenta con varias pizzas y cannolis. Por el momento, los paninis y ensaladas están fuera de carta.

Bebidas

Para acompañar estas pizzas típicas de Nápoles la cerveza es una buena opción, por ello ofrecen: *Imperial* o *Imperial IPA* y las italianas *Peroni 500cc* y *Menabrea Biondrossa 375cc* en presentación de botella individual. A su vez, ofrecen copa de vino y preparan cócteles clásicos como *Vermouth con soda*, *Campari naranja*, *Aperol Spritz* y *Gin Tonic*.

Negocio

Si bien la idea y el deseo es abrir otros locales, todo el tema de la pandemia COVID-9 ha puesto en pausa estos proyectos. Pero, esperan poder avanzar el año próximo y abrir nuevas sucursales. El proyecto es que sean locales propios y no hacer de Antonio's Pizza una franquicia. ☺



estamos en tu trabajo

Hoy, somos cada vez más los que tenemos que trabajar desde nuestras casas. Por eso desarrollamos la cobertura ideal para este momento tan especial que estamos viviendo.

No solo protegiendo tu vida y tus equipos informáticos, sino también a tu grupo familiar.

IDEAL PARA EMPRESAS O AUTÓNOMOS.

SANCOR SEGUROS | HOME OFFICE

sancorseguros.com.ar

0800 444 2850





TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

informe

operadores de mercado



TU TRANQUILIDAD CRECE.

www.galenoseguros.com.ar

Francisco Javier Farina

Casado - 40 Años - 2 Hijos - Signo Acuario (13-02-1980)
 Productor Asesor de Seguros independiente



● **UN HOBBY**

Ajedrez

● **LA JUSTICIA**

Un tema pendiente

● **SU MAYOR VIRTUD**

Paciencia

● **LA SEGURIDAD**

Una deuda

● **ACTOR Y ACTRIZ**

Ricardo Darín y China Zorrilla

● **AVIÓN O BARCO**

Avión

● **VESTIMENTA FORMAL O INFORMAL**

Formal

● **UN SER QUERIDO**

Mis padres

● **ESTAR ENAMORADO ES...**

Tocar el cielo con las manos

● **UNA ASIGNATURA PENDIENTE**

Doctorado

● **LA MENTIRA MÁS GRANDE**

Los políticos

● **NO PUEDO DEJAR DE TENER...**

Cerveza fría en la heladera

● **UN RIESGO NO CUBIERTO**

Salto en paracaídas

● **LA MUERTE**

El camino

● **EL MATRIMONIO**

Un equipo

● **EL DÓLAR**

Es clave

● **LA INFLACIÓN**

Un mal

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

Aborto

● **EL PASADO**

A veces fue mejor

● **UN SECRETO**

Es necesario

● **TENGO UN COMPROMISO CON...**

Dios

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

No necesariamente

● **ME ARREPIENTO DE**

No haber dado más

● **SU RESTAURANTE FAVORITO PARA CENAR**

Parolaccia

● **EL FIN DEL MUNDO**

Que espere

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

Recibir la Billiken

● **UN PERSONAJE HISTÓRICO**

Napoleón

● **EN COMIDAS PREFIERO...**

Pastel de papas

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

Ver tele

● **DIOS**

El mejor camino y destino

● **LA CORRUPCIÓN**

Un virus

● **LE TENGO MIEDO A...**

Los deshonestos

● **EL LUGAR DESEADO PARA VIAJAR**

Europa

● **¿QUÉ COSA NO PERDONARÍA NUNCA?**

No hay

● **UN FIN DE SEMANA EN...**

Donde sea con amigos

● **PROGRAMA PREFERIDO DE TV / CABLE**

CQC

● **ESCRITOR FAVORITO**

John Grisham

● **LA INFIDELIDAD**

Un camino que algunos eligen

● **UNA CANCIÓN**

Losing my religion

● **LA TRAICIÓN**

Una malicia

● **SU BEBIDA PREFERIDA**

Mojito

● **EL AUTO DESEADO**

Tesla

● **PSICOANÁLISIS**

Necesario

● **UN PROYECTO A FUTURO**

Comprar una casa

● **EN TEATRO**

Disney on ice

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

El de González Girardi

● **MI MÚSICO PREFERIDO ES...**

Joaquín Sabina

● **LA MUJER IDEAL**

No existe

● **EL CLUB DE SUS AMORES**

Club de Regatas de Bella Vista

● **EL GRAN AUSENTE**

La buena praxis política

● **EL PERFUME**

Perry Elis 360

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

La mirada

● **MI MODELO PREFERIDA ES...**

Jesús

● **SI VOLVIERA A NACER, SERÍA**

Antonio Banderas

● **UN MAESTRO**

Mi viejo

● **EN DEPORTES PREFIERO...**

Tenis

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

Las charlas

● **RED SOCIAL PREFERIDA**

Instagram

● **LA CULPA ES...**

De quien empezó

● **MEJOR Y PEOR PELÍCULA**

«Frozen» la mejor; la peor aun no la vi

● **MI PEOR DEFECTO ES**

La confianza en todos

● **UNA CONFESIÓN**

El amor

● **NO PUEDO**

Parar de encontrar parecidos en la gente

● **MARKETING**

Fundamental

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

Play 6

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

Respirar profundo

● **DE NO VIVIR EN ARGENTINA...**

¿QUÉ LUGAR DEL MUNDO ELEGIRÍA?

Cualquier país del primer mundo

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

